Marco Revelli

La lucha de clases existe... ¡y la han ganado los ricos!

Alianza editorial

Marco Revelli

La lucha de clases existe... ¡y la han ganado los ricos!

Traducido del italiano por
Alejandro Pradera

ALIANZA EDITORIAL

Título original: *La lotta de classe esiste e l'hanno vinta i ricchi (Vero!)*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

Copyright © 2014, Gius. Laterza & Figli
Todos los derechos reservados
© de la traducción: Alejandro Pradera Sánchez, 2015
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2015
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15;
28027 Madrid; teléfono 91 393 88 88
www.alianzaeditorial.es

ISBN: 978-84-9104-009-5
Depósito legal: M. 4.717-2015
Printed in Spain

Si quiere recibir información periódica sobre las novedades de Alianza Editorial, envíe un correo electrónico a la dirección:
alianzaeditorial@anaya.es

Índice

Prefacio 9

1. El "paradigma desigualitario" de fin de siglo 19
2. La teoría del *trickle-down* y sus efectos 27
   - La curva de Laffer 31
   - La curva de Kuznets 38
   - La curva de Kuznets medioambiental 44
3. El goteo hacia abajo sometido a la prueba de una verificación empírica 55
   - ¿Cuánto y qué ha "goteado hacia abajo"? 58

¿En qué medida
ha "funcionado"
la curva de Laffer? 92
¿En qué medida la curva
de Kuznets es aplicable
al medio ambiente? 103
4. Las "jirafas de Keynes" 117

Prefacio

La relación entre desigualdad de renta y desarrollo económico es compleja. Cierto grado de desigualdad es una parte integrante de una economía de mercado y de los incentivos requeridos para la inversión y el desarrollo. Pero la desigualdad también puede ser destructiva para el desarrollo, por ejemplo amplificando el riesgo de crisis o dificultando que los pobres inviertan en educación. Incluso la evidencia empírica ha sido ambigua: algunos consideran que el desarrollo medio durante largos periodos es más elevado con una mayor igualdad inicial; otros consideran que una acentuación de la igualdad hoy tiende a reducir el crecimiento a corto plazo.

Es LO QUE PUEDE leerse en la introducción de una «Nota para la discusión» (con fecha de abril de

2011) del personal del Fondo Monetario Internacional (FMI)[1].

De modo que la elección a la que nos enfrentamos en la siguiente generación no es entre el capitalismo y el comunismo, o el final de la historia y el retorno de la historia, sino entre la política de la cohesión social basada en unos propósitos colectivos y la erosión de la sociedad mediante la política del miedo.

En cambio, esa es la reflexión final de Tony Judt —que para entonces ya tenía el cuerpo casi totalmente paralizado por la esclerosis lateral amiotrófica (ELA), salvo los ojos y las cuerdas vocales— a modo de balance de un siglo XX que él había interpretado con un espíritu analítico y al mismo tiempo rebelde, como buen historiador

1. A. G. Berg, J. D. Ostry, *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin*, IMF Staff Discussion Note, 8 de abril de 2011, p. 3. En cualquier caso, los autores habían hecho constar previamente en la primera página de dicha nota la fórmula ritual —que en este caso se ajusta muy bien a su significado literal: «Disclaimer» [descargo de responsabilidad]: «Esta nota para la discusión del personal representa los puntos de vista de sus autores y no representa necesariamente el punto de vista o las políticas del FMI. Las ideas que se expresan aquí deben atribuirse a los autores y no al FMI, ni a su Consejo Ejecutivo ni a su dirección. Las notas para la discusión del personal se publican para suscitar comentarios y fomentar el debate».

que era, en su libro *Pensar el siglo XX*, que escribió en colaboración con Timothy Snyder.[2]

AMBAS SON AFIRMACIONES SIGNIFICATIVAS, y en muchos aspectos inesperadas, porque, durante los veinticinco años anteriores (e incluso más), el discurso *mainstream* había sido totalmente distinto. La afirmación de Judt llega después de una apasionada —y aparentemente «anticuada»— defensa del Estado del bienestar, en su versión socialdemócrata más auténtica: «... unos estados democráticos y constitucionales fuertes, con una fiscalidad alta y activamente intervencionistas, que podían abarcar sociedades de masas complejas sin recurrir a la violencia y a la represión», que a juicio de Judt son un *legado valiosísimo*, y por ello «seríamos unos insensatos si renunciáramos alegremente a ese legado»[3].

En cambio, la afirmación del FMI coloca en el centro de la reflexión una pregunta —la de si, pre-

2. Tony Judt (con T. Snyder), *Pensar el siglo XX*, Madrid, Taurus, 2012, p. 365, trad. Victoria Gordo del Rey. [Ed. orig.:*Thinking the Twentieth Century*, Penguin Press, 2012.]
3. Ibíd.

cisamente, «la desigualdad puede ir en contra del crecimiento económico»— que había brillado dramáticamente por su ausencia, si no de la reflexión teórica, por lo menos sí de la práctica y de las políticas del Fondo. Y pone de manifiesto la incertidumbre sobre las dos tesis antagónicas acerca de lo aceptable, e incluso lo deseable, de cierto grado de desigualdad: una duda que aflora por entre los pliegues de la crisis, y que no se traslucía antiguamente, cuando lo que prevalecía era sin duda la segunda opción, la de quienes opinan que «una acentuación de la igualdad tiende a reducir el crecimiento a corto plazo». Se trata de una duda (aún no es una rectificación) que todavía hoy —aunque se haya planteado— no termina de abrirse camino entre las líneas cerradas de una práctica que parece seguir repitiendo, compulsiva, terca e injustificadamente, los dogmas desigualitarios del pasado: basta con recordar las "recetas" que el propio FMI, el Banco Mundial y la Unión Europea impusieron a Grecia en varios tiempos, a pesar del empeoramiento generalizado de su estado de salud por el exceso de fármacos, algo en lo que coincide todo el mundo.

Es una interesante rendición de cuentas en el seno de la ideología dominante en el atribulado fin de siglo, y en la transición desde el "siglo corto" al todavía indefinido, pero ya problemático, nuevo milenio.

La lucha de clases existe…
¡y la han ganado los ricos!

1
El "paradigma desigualitario" de fin de siglo

La opción desigualitaria (o, más descaradamente, anti-igualitaria) ha sido —y en gran medida sigue siendo, aunque de una forma más disimulada— una parte integrante del dogma neoclásico que ha brindado su hardware teórico a la ideología neoliberal desde los comienzos de su lucha por la hegemonía a finales de los años setenta, y durante toda la década de los ochenta del siglo pasado.

La idea de que «un exceso de igualdad perjudica a la economía» —o, más explícitamente, de que «una buena dosis de desigualdad es buena para el crecimiento»— ha venido alimentado las políticas de desregulación que se impusieron en el

epicentro anglosajón y que se consolidaron en el circuito de la globalización. Motivó la revolución fiscal, que redujo drásticamente la progresividad de los tipos del impuesto sobre la renta y puso freno a las políticas redistributivas en Estados Unidos y en Gran Bretaña; y que generó las estrictas *conditionalities* de los Programas de Ajuste Estructural del FMI y del Banco Mundial, fuertemente centrados en la prioridad del recorte del gasto social, en la eliminación del control de los precios y la reducción de los subsidios estatales, en la focalización de la producción en las exportaciones, en las privatizaciones y en el perfeccionamiento de los derechos del capital de inversión extranjero respecto a las leyes nacionales. Además, naturalmente, de haber impregnado las enseñanzas económicas que imparte un número cada vez mayor de cátedras de las universidades más acreditadas, en las *business schools*, en los *think tanks* y en las publicaciones de un gran número de fundaciones.

«La igualdad ha dejado de ser una virtud» podría asumirse como el lema que ha caracterizado la ingente y bien formulada reacción anti-keyne-

siana de fin de siglo: después de cinco décadas en las que la igualdad había sido, en cierta medida, el valor social predominante —la "idea regulatoria" por la que se habían guiado las políticas públicas del Occidente democrático y las mismas Constituciones de los países civilizados— se produjo, explícitamente, un punto de ruptura. Una especie de vuelco, por el que incluso allí donde no se la consideraba un obstáculo para el "progreso económico", en cualquier caso se rebajaba la igualdad desde la categoría de valor final a la categoría de función instrumental. O bien se planteaba no ya como un presupuesto sino, a lo sumo, como una consecuencia del desarrollo, que había que perseguir por otros medios, incluido el de una opción desigualitaria de partida.

El escenario en que se produjo aquella "ruptura" estaba marcado —recordémoslo— por una profunda crisis del modelo que había caracterizado la parte central del siglo, y en particular las tres décadas que van de 1945 a 1975, un periodo que Eric Hobsbawm definía como "la edad de oro" de su "siglo corto" y que los franceses denominan los "treinta gloriosos".

Por un lado se presentaba la estanflación —la combinación paralizante de un elevado proceso de inflación y de un estancamiento igual de grave— como un mal económico refractario a las tradicionales políticas anticíclicas, lo que daba la imagen de un punto muerto, o en cualquier caso del techo que había alcanzado el desarrollo, y que difícilmente podía superarse con los medios tradicionales.

Por otro lado, la denominada "crisis fiscal del Estado" —que se caracterizaba por una deuda pública creciente, aun con una presión fiscal que alcanzaba sus niveles máximos— limitaba los márgenes de intervención de las autoridades políticas y de los organismos públicos, lo que dejaba entrever que el principal obstáculo para la reanudación del crecimiento en los países con un capitalismo maduro era aquella insostenible presión fiscal. Por su parte, la incipiente globalización dejaba entrever la posibilidad de una expansión exógena de la demanda, gracias a la ampliación y la integración de los mercados a una escala planetaria.

No es de extrañar que, en semejante contexto, se estructurara, y llegara rápidamente a ser hege-

mónico, un paradigma socioeconómico centrado en la ruptura de todos los compromisos sociales anteriores —los que, hasta entonces, habían contribuido a formar la idea predominante de una "sociedad justa", y que ahora parecían ser los responsables de la insoportable sobrecarga de las finanzas públicas—, un paradigma basado en una renovada centralidad del mercado y en la perspectiva de un desarrollo cuya principal locomotora era la oferta (*supply-side*) —en contraposición con las teorías keynesianas que se centraban en la demanda agregada (*demand-side*)—, así como en el efecto-incentivo de una menor fiscalidad que facilitara la formación de capitales disponibles para la inversión.

Un paradigma, cabría añadir, donde los grandes temas que habían caracterizado el largo ciclo anterior —la cuestión del pleno empleo, por un lado, y el de la pobreza, por otro— acababan asumiendo una posición secundaria (es lo que ha ocurrido con las políticas para combatir la pobreza, que se han redimensionado con el argumento del "riesgo moral") o incluso alternativa (cierto nivel de desempleo podía considerarse útil para

reducir el coste de la mano de obra). Un paradigma, justamente, donde la desigualdad dejaba de considerarse un defecto para transformarse, dentro de ciertos límites, en un recurso.

2
La teoría del "trickle-down" y sus efectos

El giro copernicano en el modo de considerar socialmente la desigualdad se centraba, como complemento natural de la economía del lado de la oferta —y como su coartada moral— en la denominada teoría del *trickle-down* (literalmente, "goteo hacia abajo"). Surge de una vieja intuición de Georg Simmel, que en 1904 la había aplicado al fenómeno de la moda, al interpretar su difusión conforme a un proceso de transferencia de la forma de vestir y de los gustos desde las clases más altas a las más bajas —de "goteo", justamente, desde arriba hacia abajo— a través de fenómenos de imitación y de diferenciación. Ochenta años después, ese fenómeno se transfirió

al campo de la economía para poner nombre a la tesis que afirmaba que los beneficios de una política económica favorable a las capas más ricas de la población (léase "desgravaciones fiscales") acabarían tarde o temprano descendiendo —«goteando»— hasta las clases más desfavorecidas, y beneficiando (aunque fuese en diferente medida) a todo el mundo.

Del mismo modo que en la metafísica de Simmel, decididamente desigualitaria, la innovación y el gusto son patrimonio de la aristocracia, aquí la idea es que los sujetos que hacen de locomotora del desarrollo económico son los «triunfadores sociales», es decir las personas que tienen éxito: empresarios, grandes inversores, quienes disponen de una gran cantidad de liquidez y de poder financiero. Por consiguiente, al favorecer a dichas figuras, se genera un mecanismo virtuoso que, espontáneamente, crea riqueza añadida, y en parte la redistribuye en virtud de una especie de "fuerza de gravedad" natural, sin que la intervención del Estado llegue a obstaculizar o atascar el mecanismo.

En la base de la teoría hay dos corolarios —o mejor dicho, dos hipótesis de correlación en for-

ma de diagrama gráfico— relativamente sencillos, pero indudablemente eficaces para un uso persuasivo: la "curva de Laffer" (de la que se decía, en su momento, que su mayor virtud era «that you can explain it to a Congressman in half an hour and he can talk about it for six months»)[1], y la "curva de Kuznets" (que, a decir verdad, se originó en el campo del análisis histórico a largo plazo, y que solo se incorporó más tarde a la teoría económica).

La primera fue concebida —y utilizada— como un arma ofensiva para los defensores de una drástica reducción de los impuestos a las rentas más altas; la segunda, para relativizar el problema de la pobreza respecto a la prioridad del desarrollo.

La curva de Laffer

LA CURVA DE LAFFER supuestamente se remonta —lo mismo que, por otra parte, el origen de la

1. «Que uno puede explicársela a un miembro del Congreso en media hora, y él puede estar hablando de ella durante seis meses».

economía del lado de la demanda— a 1974, en la época en que Gerald Ford, a la sazón presidente de Estados Unidos, ante la "crisis fiscal" de su país, se aprestaba a lanzar un plan para incrementar de nuevo los tipos del impuesto sobre la renta. La versión oficiosa[2] habla de un almuerzo en el Two Continents, un conocido restaurante de Washington, en el que supuestamente participaron, además de Arthur Laffer (a la sazón un catedrático casi desconocido en una *business school* de segunda fila)[3], los dos principales miembros del gabinete

2. Que surge de un artículo escrito por uno de los protagonistas del evento, J. Wanniski, titulado «Taxes, Revenues, and the "Laffer Curve"», y publicado en 1978 en el número 50 la revista *The Public Interest*.

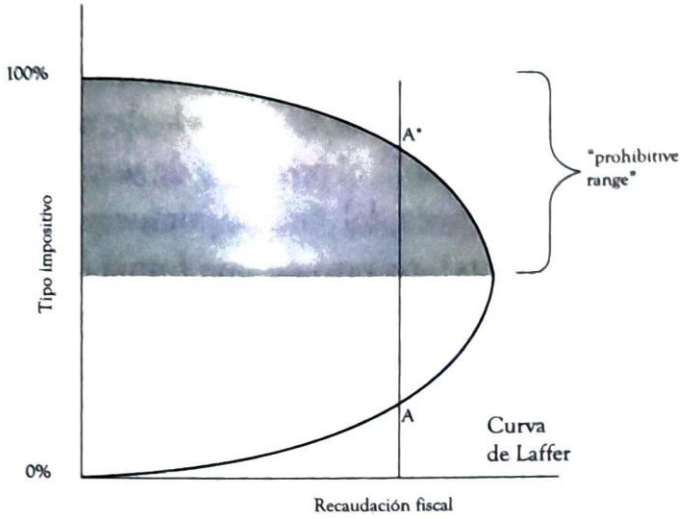
3. Unos años más tarde, en 1978, Laffer será uno de los principales divulgadores y promotores de la denominada *California Proposition 13*, una enmienda a la Constitución de California que limitaba el impuesto sobre el patrimonio a un máximo del 1 por ciento del valor real del mismo, y que dio origen a la *taxpayer revolt* [rebelión de los contribuyentes], que posteriormente condujo a la elección de Ronald Reagan como presidente de Estados Unidos. Sin embargo, la carrera política de Laffer no iba a ser afortunada (en 1986 perdió la votación para la nominación como candidato al Senado por el Partido Republicano contra un candidato que, a su vez, perdió contra su adversario del Partido Demócrata). Como compensación, fue nombrado co-presidente de políticas del poderoso Free Enterprise Fund, y también fue miembro, durante casi una década (1981-1989) del Consejo Asesor de Política Económica del Presidente Reagan. Entre sus obras destaca *Supply Side Economics: Financial Decision-Making for the 80s*, Glenview, Scott Foresman & Co., 1983.

de la Presidencia, Don Rumsfeld y Dick Cheney (dos personajes destinados a reaflorar como los Ojos del Guadiana a la superficie de la política gubernamental estadounidense en su momento más desafortunado), así como el entonces editorialista del *Wall Street Journal*, Jude Wanniski: «Mientras comentábamos las propuesta de aumento de impuestos del presidente Ford, conocida con el nombre de "WIN" (*Whip Inflation Now*) [derrotemos a la inflación ya, cuyo acrónimo significa 'ganar'] —afirma el propio Laffer en una nota autobiográfica— supuestamente yo agarré mi servilleta y un bolígrafo y tracé sobre ella una curva para ilustrar la relación inversa entre los tipos impositivos y los ingresos fiscales. Wanniski la bautizó como la "Curva de Laffer"»[4]. Laffer dice «supuestamente» porque confiesa que no recordaba la anécdota, y cuenta que el propio Wannisky se la recordó años después. Entre otras cosas, hay mucha gente que confirma que la anécdota parece bastante inverosímil, dado que en ese restaurante

4. A. B. Laffer, «The Laffer Curve: Past, Present and Future», en *Backgrounder*, The Heritage Foundation n.° 1765, 1 de junio de 2004.

no se utilizan servilletas de papel sino carísimas servilletas de tela, y que un buen conservador estadounidense jamás se atrevería a echar a perder una de ellas. Eso no quita que desde entonces la denominación de Wanniski haya servido para referirse a esa —a fin de cuentas— banal correlación, que adquirirá estatus "oficial" a comienzos de los años ochenta, cuando la administración Reagan la adoptó como símbolo de su propia y novedosa política económica.

Como se aprecia en el gráfico siguiente, se trata de una curva en forma de campana inclinada lateralmente, en la que se relaciona la dinámica de los tipos del impuesto sobre la renta —en el eje vertical— con la cuota de los ingresos fiscales —en el eje horizontal— conforme a una secuencia que refleja un aumento de los ingresos proporcionalmente al aumento de los tipos hasta un máximo, es decir hasta un punto de equilibrio (equivalente al que establece el "teorema de Weierstrass"), donde se maximiza la recaudación, y más allá del cual los ingresos empiezan a decrecer, hasta llegar a cero en correspondencia con una carga fiscal del 100 por cien. La idea que se



visualiza en la curva presupone la existencia de un nivel de imposición más allá del cual —ya dentro de la zona definida como "prohibitive range"— cualquier incremento ulterior empieza a funcionar al mismo tiempo como *desincentivo* para la actividad económica (en particular para la inversión, hasta su total extinción para un tipo impositivo del 100 por cien), y como *incentivo* para las prácticas de evasión, elusión y sustracción fiscal.

Este modelito de Laffer tuvo un éxito clamoroso, por lo menos desde el punto de vista "persuasivo", hasta el extremo de que el presidente

Reagan, convencido gracias a aquella argumentación de que Estados Unidos se encontraba holgadamente en el cuadrante situado a la derecha del "punto de equilibrio"[5], al principio de su mandato (unos años después del famoso almuerzo en el Two Continents), recortó de una forma drástica los impuestos a los sectores más ricos, rebajando el tipo máximo del impuesto sobre la renta desde el 70 por ciento (para las rentas superiores a 108.000 dólares) hasta el 28 por ciento para todo aquel que tuviera unos ingresos de 18.000 dólares o más, mientras que en el caso del *corporate tax rate* (impuesto de sociedades) el recorte fue del 48 por ciento al 34 por ciento.

En cambio, fue más discutida la validez del modelo desde el punto de vista "descriptivo", y sobre todo "predictivo". Y mucho más severo el veredicto de los expertos. Por ejemplo, Joseph Stiglitz, en su libro *Los felices noventa*, echaba por tierra despectivamente el modelito de Laffer, y lo calificaba

5. Arthur Laffer formaba parte del Consejo Asesor de Política Económica del presidente.

de «teoría garabateada en un papel»[6]. Otros dejaron en evidencia sus puntos débiles y sus generalidades intrínsecas: en particular se destacó lo absolutamente incierta y arbitraria que era la ubicación del "punto de equilibrio" y la definición exacta del tipo impositivo que optimiza los ingresos públicos. A falta de unos criterios matemáticos objetivos, fijar un *optimum a priori* implica tener en cuenta unos procesos psicológicos demasiado complejos y subjetivos como para dar lugar a resultados plausibles acerca de lo que cada uno pueda considerar "justo" o "injusto" pagar. Y el modelo de por sí tampoco es capaz de sugerir si es preferible la identificación de un único umbral (el *flat-tax*) o de una multiplicidad de umbrales en virtud de un criterio residual de progresividad. Y, si la primera opción se presta a generar fuertes sentimientos de inequidad, al someter al mismo tipo impositivo a tramos de renta enormemente diferentes, y en la práctica minimizando la carga soportada por las personas más adineradas, la segunda opción deja abierto un campo infinito de

6. J. E. Stiglitz, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003.

variabilidad. Por otra parte, el propio Laffer admitía que «the Laffer Curve itself does not say whether a tax cut will raise or lower revenues»[7], desde el momento que, efectivamente, mientras que los contribuyentes tengan la percepción de que los impuestos son bajos, cualquier dólar que se recorte de ellos es un dólar que se resta a las arcas del Estado, e incluso cuando se sobrepasa el umbral, y la carga se considera excesiva, es casi imposible calcular qué parte de los ingresos cesantes se debe a una reducción de la actividad y qué parte es atribuible a fenómenos de evasión o elusión.

La curva de Kuznets

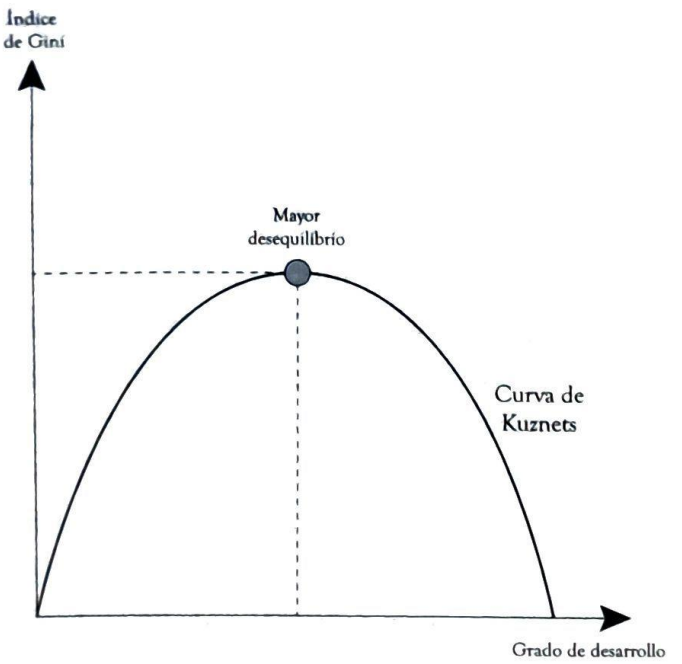
El segundo corolario de la teoría del goteo hacia abajo es, como hemos mencionado, la "curva de Kuznets". La curva, concebida en 1955, una "época no sospechosa" —mucho antes del comienzo de la reacción antikeynesiana neolibe-

7. «La curva de Laffer de por sí no dice si una bajada de impuestos hace que los ingresos aumenten o disminuyan».

ral—, lleva la firma de un autor indudablemente más prestigioso que Laffer. En efecto, Simon Kuznets, nacido en 1901 en Bielorrusia, que había emigrado con su familia a Estados Unidos en 1922, fue galardonado en 1971 con el Premio Nobel «for his empirically founded interpretation of economic growth which has led to new and deepened insight into the economic and social structure and process of development»[8].

Dicha curva también tiene forma de campana —una U invertida, como puede verse en la figura—, y también representa la correlación entre dos variables significativas: en el eje horizontal, el *desarrollo económico*, sintetizado por el producto interior bruto (PIB) *per capita*, y en el eje vertical, la tasa de *desigualdad* (medido con el índice de Gini, es decir por la relación entre el primer y el último percentil). La curva de Kuznets nos dice —como puede verse— que un desarrollo acelerado produce, en una primera fase, desigualdades crecientes,

8. «Por su interpretación empíricamente fundamentada del crecimiento económico, que ha dado lugar a una nueva y más profunda comprensión de la estructura económica y social, y del proceso del desarrollo», rezaba la argumentación.



hasta un punto de inflexión más allá del cual empieza, por el contrario, a generar igualdad.

A decir verdad, el modelo de Kuznets se limitaba a reflejar los resultados del estudio del ciclo económico a largo plazo que caracterizó a los países de primera industrialización[9]: en particular, lo que

9. A ese respecto, véase el ensayo de J. L. van Zanden, «Tracing the Beginning of the Kuznets Curve: Western Europe during the Early Modern Period», en *The Economic History Review*, n.° XLVIII, noviembre de 1995, n.° 4, pp. 643-664.

ocurrió con la transición desde unas economías predominantemente agrarias a unas economías industriales, cuando, a raíz de la mecanización de la agricultura, una masa creciente de trabajadores se trasladó del campo a las ciudades, y de los sectores de baja remuneración a los sectores de rentas más altas (aquí, el punto de inflexión coincidiría con el momento en que el 50 por ciento de la mano de obra se colocó en los sectores de remuneración más alta). Así pues, el modelo no pretendía poseer un valor predictivo (ni mucho menos prescriptivo).

Tan solo más tarde —entre los años setenta y los años ochenta— se empezó a hacer un uso ideológico del modelo, con el fin de neutralizar las críticas contra los efectos desigualitarios del modelo de desarrollo patrocinado por los defensores de la economía del lado de la oferta, y de publicitar las políticas de imposición del modelo neoliberal sin el mínimo escrúpulo a los países en vías de desarrollo, a pesar de los efectos negativos para su equilibrio social: en pocas palabras, con el fin de sostener ante los gobiernos de todo el mundo el cínico lema «grow now, worry about poor la-

ter» (crece ahora, y después preocúpate por los pobres), como tuvo a bien denunciar Kevin Gallagher, un cáustico crítico de una utilización tan torticera del trabajo de Kuznets, en un célebre artículo publicado en 2001 y titulado «Tened fe en el libre comercio. La mayor historia jamás vendida»[10]. En efecto en ese periodo se multiplicaron las aplicaciones de la curva a los países en

10. K. Gallagher, «Have Faith in Free Trade: The Greatest Story Ever Sold», en *Foreign Policy in Focus*, junio de 2011. Dice Gallagher: «Esta relación con forma de U invertida, conocida como la Curva de Kuznets, se ha aducido como la justificación para aconsejar a los gobiernos que "crezcan ahora y después se preocupen por los pobres"». El artículo de Gallagher se inspiraba en las declaraciones del entonces presidente de Estados Unidos, George W. Bush, a favor de la negociación de nuevas medidas de liberalización del comercio, que él definía como un «imperativo moral», por estar destinadas a fomentar la consolidación de «valores universales», como «la erradicación de la pobreza, la extensión de la libertad de las personas y la limpieza del planeta». Además, Gallagher retomaba el análisis de Dani Rodrik, autor de un informe para la Oficina Nacional de Estudios Económicos, que concluía su investigación, centrada en la inexistencia de una relación significativa entre liberalización del comercio y desarrollo, afirmando que «las actuales propuestas a favor del libre comercio son "una mala noticia para los pobres del mundo"». En el texto también se reproducía la reciente declaración de Jorge Castaneda, ministro de Asuntos Exteriores de México, que había mostrado la exacerbación de la desigualdad en su país a consecuencia de la introducción del NAFTA (Acuerdo para el Libre Comercio en Norteamérica), justificando así el escepticismo de sus homólogos latinoamericanos respecto a una más extensa Área de Libre Comercio de las Américas (FTAA), que se estaba debatiendo en aquel momento.

vías de desarrollo, en particular los de Latinoamérica y de Asia oriental, con la asunción implícita, en clave ahistórica, del modelo, pero con la significativa amputación del análisis de los sectores afectados (y, en concreto, prescindiendo de la relevancia que Kuznets otorgaba a la dimensión del sector agrícola en la parte ascendente de la curva y a la dilatación del sector industrial de mayor remuneración en la parte descendente)[11].

11. Véanse los textos de P. R. Agénor, «The Labour Market and Economic Adjustment», *IMF Staff Papers* n.° 32, Washington, 1996, pp. 261-335; M.S. Ahluwalia, «Inequality, Poverty and Development», *Journal of Development Economics* n.° 6, 1976, pp. 307-342; F. Bourguignon, C. Morrison, «Income Distribution, Development and Foreign Trade», *European Economic Review* n.° 34, 1990, pp. 1113-1132, y M. Bruno, M. Ravallion y L. Squire, «Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues», en V. Tanzi y K. Chu (eds.), *Income Distribution and High-Quality Growth*, Cambridge MIT Press, 1998, pp. 117-146; Hollis Burnley Chenery, Moises Syrquin, *Patterns of Development, 1950-1970*, Oxford University Press, Londres 1975; T. Oswang, «Economic Development and Income Inequality: A Nonparametric Investigation of Kuznets' U-Curve Hypothesis», *Journal of Quantitative Economics* n.° 10, 1994, pp. 139-153. Para un balance general de toda esta bibliografía, véase A.G. Dastidar, «Structural Change and Income Distribution in Developing Economies: Evidence from a Group of Asian and Latin American Countries», Delhi School of Economics, Working Paper n.° 121.

La curva de Kuznets medioambiental

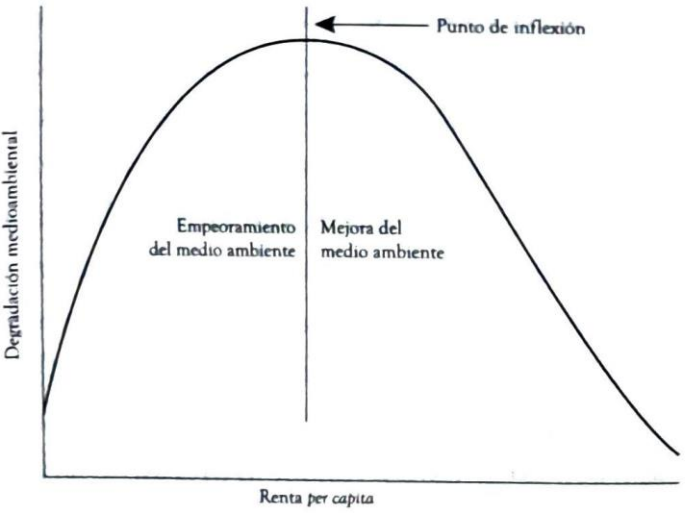
APROXIMADAMENTE EN ESA MISMA época —y en el marco del mismo proyecto político-económico— se introduce una variante de la curva de Kuznets, la "curva de Kuznets medioambiental" (CKM), donde se sustituye la variable social *Desigualdad* por el indicador medioambiental *Contaminación* o *Degradación medioambiental.*

El propósito es evidente: se trataba de utilizar el potencial "optimista" de la parábola de Kuznets para combatir tanto los argumentos neomalthusianos, por así decirlo, de los "críticos del desarrollo" en las áreas más desarrolladas del planeta (todavía resonaba el eco de la denuncia del Club de Roma sobre los *Límites del crecimiento*[12] y la insostenibilidad medioambiental de un crecimiento rectilíneo e ilimitado), como las denuncias "poscoloniales" de quienes veían en la prác-

12. D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens, *The Limits to Growth*, Nueva York, Universe Books, 1972 [*Los límites del crecimiento*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica, 1972]. El *Informe* fue un encargo del Club de Roma al Massachusetts Institute of Technology (MIT) a principios de los años setenta, y la simulación se realizó con el programa «World3».

tica indiscriminada del libre comercio una forma de exportar a la periferia del mundo las producciones con un mayor impacto ambiental. Es significativo que el texto inaugural del uso "persuasivo" de la curva de Kuznets en el campo medioambiental, el célebre ensayo de Grossman y Krueger,[13] se publicara justamente a comienzos de los años noventa, en plena batalla por la aprobación del NAFTA, frente a los temores generalizados de su posible impacto negativo en los equilibrios ecológicos. Y que el Banco Mundial relanzara el uso persuasivo de la curva al año siguiente, en su *Informe anual*, donde se calificaba de «estática» la visión de quienes consideran que «un desarrollo más intenso puede tener un impacto negativo directo sobre el medio ambiente», sin tener en cuenta la variable que suponen las «nuevas tecnologías e inversiones»[14], y adornara el texto con una edificante representación de la

13. G. M. Grossman, A. B. Krueger, «Environmental Impact of a North American Free Trade Agreement», Working Paper 3914, Cambridge, National Bureau of Economic Research, 1991.
14. Banco Mundial, *World Development Report 1992. Development and the Environment*, Oxford, Oxford University Press, p. 38.



curva de Kuznets sobre un tranquilizador fondo de color azul cielo limpio[15].

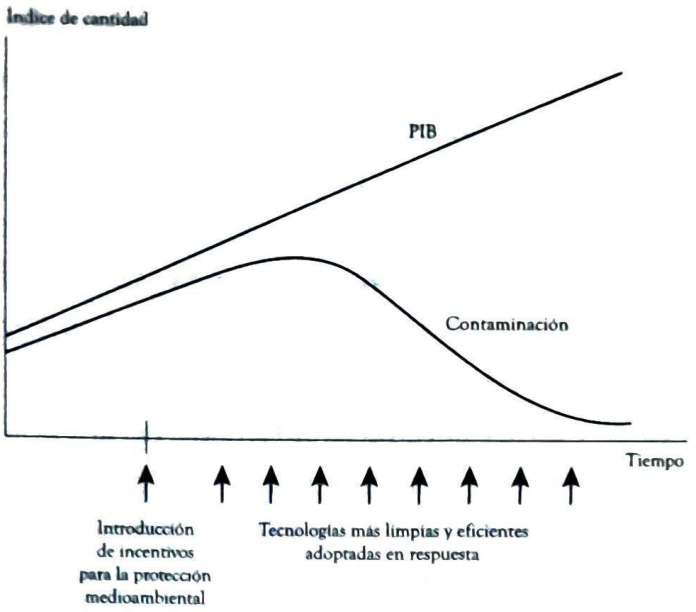
La U invertida del ya casi octogenario Premio Nobel venía que ni pintada para limitar la degradación medioambiental a una fase precoz y contingente del desarrollo, (para fundamentar, por así decirlo, una "teoría parentética" del impacto medioambiental), una fase que naturalmente estaba destinada quedar atrás a raíz del propio desarrollo. Y por consiguiente, para hacer de la degradación medioambiental, mediante un

15. Ibíd, p. 40.

giro copernicano, un producto del subdesarrollo y no del desarrollo, así como para presentar el desarrollo, en vez de como el origen de los males, como una eficaz terapia contra ellos.

Los críticos del desarrollo basaban su teoría en una correlación lineal y rectilínea, sintetizada en la ecuación $I = PAT$, es decir el «Impacto ambiental» (I) está condicionado por el efecto acumulado de tres variables: el tamaño de la Población (P), el crecimiento de su riqueza (Affluence, A), y la Tecnología (T), según la correlación establecida por Paul Ehrlich y John Holdren[16], y bien sintetizada por James Surowiecki en el presupuesto que afirma que «cuanto más rica se hace una sociedad, mayor es su consumo de recursos» —un consumo que se hace posible justamente gracias una mayor disponibilidad de medios económicos y técnicos— y que exige, por consiguiente una limitación más severa y consciente del impacto medioambiental.

16. Cfr. J. Holdren, P. Ehrlich, *Global Ecology*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovichm 1971; J. Holdren, A. Ehrlich, P. Ehrlich, *Human Ecology: Problems and Solutions*, San Francisco, W. H. Freeman, 1973.



La forma de campana del modelo de Kuznets cortaba la recta, interrumpiendo su dinámica ascendente, e introduciendo así un punto de inversión de la tendencia (un punto, por así decirlo, "automático", que se deja en manos de la mera espontaneidad del mercado), lo que sugería una posible alianza entre desarrollo y medio ambiente, así como una consiguiente eliminación de "responsabilidades" por parte de las políticas públicas, gracias a un funcionamiento diferente de las tres variables, en particular de la variable tecnológica,

la cual —más allá de un determinado nivel de crecimiento del PIB— empezaría a reducir el impacto ambiental, en vez de acrecentarlo. Tanto es así que —eso es lo que argumentan los defensores de este enfoque— «los países desarrollados generalmente tienen un aire más limpio, unas aguas más limpias, mayor cubierta forestal, y menos terreno cultivable dedicado a la producción de alimentos que los países en vías de desarrollo, pese a que estos últimos son mucho más pobres»[17]. Y eso se debe a que durante las últimas décadas —y sobre todo en la parte central del siglo xx— los incrementos de la productividad supuestamente «limitaron drásticamente el impacto ambiental de las actividades agrícolas y redujeron la cantidad de tierra necesaria para alimentar al mundo», mientras que las innovaciones tecnológicas en el campo de la depuración del aire y de la producción de energía a partir de fuentes renovables supuestamente redujeron las emisiones de dióxido de azufre y la demanda de combustibles fósiles.

17. I. M. Goklany, *The Improving State of the World: Why We're Living Longer, Healthier, More Comfortable Lives on a Cleaner Planet*, Washington, The Cato Institute, 2006.

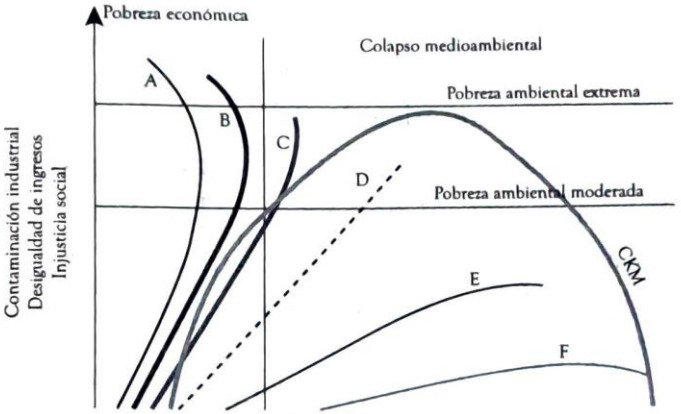
Naturalmente, también en este caso no faltaron las críticas, en algunos aspectos más numerosas y duras que en el caso de la curva de Kuznets original y de la relación entre crecimiento económico y dinámica de la desigualdad. Para empezar, porque no es posible replicar el esquema original de Kuznets, centrado en el paso de las economías agrarias a las economías industriales: es evidente que las sociedades agrarias son «más limpias» (*cleaner*) que las industriales y, como mucho, la mejora —por lo menos en lo referente a la variable «contaminación»— podría notarse tan solo a raíz de una posterior transición a una "sociedad de servicios". Así pues, el modelo no puede aplicarse a los procesos de industrialización de los países en vías de desarrollo, y sobre todo a los procesos de deslocalización de las producciones industriales desde los *early comers* [primeros en llegar] hacia los *late comers* [rezagados], para los cuales, de hecho, la curva de Kuznets teóricamente vendría a demostrar justamente lo contrario de lo que desearían sus defensores (el paso a la fase industrial implicaría "técnicamente" un aumento de la degradación medioambiental).

No obstante, incluso en lo referente a las dinámicas internas de los países industrializados, son mayoría quienes observan que la curva en forma de campana podría como mucho aplicarse a un número limitado de factores de impacto ambiental negativo, como por ejemplo, justamente, el dióxido de azufre (generado por la combustión del carbón), el DDT, el plomo, los cloro-fluorocarburos y los óxidos de nitrógeno; pero, para los demás componentes de la degradación medioambiental, la correlación en cualquier caso seguiría siendo directamente proporcional a las tasas de crecimiento: es el caso de los gases responsables del "efecto invernadero" (en primer lugar el CO_2), mientras que tanto la fertilidad del suelo como la abundancia de las pesquerías marítimas han ido degradándose. Por no hablar de la biodiversidad —que ha seguido deteriorándose— y de la "huella ecológica", que ha seguido agravándose en una progresión lineal-exponencial, sobre todo en los países desarrollados (con un evidente perjuicio para los países más "atrasados"). Por consiguiente, en la mejor de las hipótesis, si realmente tuviéramos que guiarnos por Kuznets, sería necesario utilizar

curvas diferenciadas, una por cada componente y por cada localización geoeconómica, y se obtendría un abanico de trayectorias divergentes (como se aprecia en el gráfico siguiente).

Por otra parte —cabría añadir— la correlación entre el aumento de los recursos monetarios disponibles y el perfeccionamiento de las tecnologías *environment saving* [respetuosas con el medio ambiente] no está en absoluto demostrada, dado que dicho perfeccionamiento depende de las condiciones políticas de cada Estado en particular, de los contextos territoriales, del sector mercadotécnico y de la presencia, o no, de una opinión pública vigilante: no faltan los casos —predominantemente en las áreas "en vías de desarrollo"— de traslado de producciones altamente contaminantes desde las zonas políticamente más protegidas hacia las áreas más débiles. Y sobre todo —como han observado acertadamente autores como Yandle o Hardin[18]— depende de un crudo cálculo de

18. B. Yandle, M. Bhattarai, M. Vijayaraghavan, «Environmental Kuznets Curves: A Review of Findings, Methods, and Policy Implications», PERC research study, 2 de enero de 2004; G. Hardin, «The Tragedy of Commons», *Science*, CLXII, 1968, pp. 1243-1248.



eficiencia, que se traduce en una auténtica «tragedia de los bienes comunes» en los casos en que resulte «más eficiente que todo el mundo contamine y que nadie limpie»[19]. Mientras que otros autores —como Levinson, Millimet y Stengos— han advertido una trayectoria más anómala, en forma de N (en vez de en forma de U invertida), de la curva, si se aplica a un más largo plazo.

19. Ibíd. Dice Hardin: «El cálculo de utilidad siempre es el mismo. El hombre racional encuentra que su parte del coste de la devastación que él consigue verter sobre los bienes comunes es menor que el coste que tendría que soportar para purificar sus residuos antes de verterlos. Dado que eso es cierto para todo el mundo, nos veremos atascados en un sistema de "fouling our own nest" [literalmente, ensuciar nuestro propio nido] mientras sigamos comportándonos exclusivamente como lo haría un empresario libre, independiente y racional» (Ibíd., p. 1246).

En cualquier caso, la mayoría de los expertos coincide en el hecho de que sin una adecuada confirmación empírica, basada en datos fiables y suficientemente sistemáticos, resulta muy difícil formular un juicio definitivo sobre la aplicabilidad del modelo a la cuestión medioambiental. Como se dijo en el momento más virulento del debate, «se ha concedido muy poca o ninguna atención a las propiedades estadísticas de los datos utilizados en secuencias temporales como tendencias caracterizadas por una dependencia serial o estocásticas, y se han realizado o presentado pocos tests de idoneidad del modelo». Lo afirmaba Stern, que de todas formas concluía, en aquel momento, que «cuando tomamos en consideración tales estadísticas y utilizamos las técnicas adecuadas, llegamos a la conclusión de que la CKM no existe»[20].

Así pues, vamos a ver las evidencias empíricas, a una distancia de más de treinta años del momento en que se plantearon aquellas teorías (y las consiguientes actuaciones).

20. R. Perman, D. I. Stern, «The Environmental Kuznets Curve: Implications of Non-Stationarity», Working Papers in Ecological Economics, Canberra, Australian National University, 1999.

3
El goteo hacia abajo sometido a la prueba de una verificación empírica

NOS PREGUNTAMOS:

a) si, durante las tres últimas décadas de hegemonía neoliberal y de la tan cacareada globalización, las desigualdades sociales y económicas efectivamente se han reducido, como preconiza la teoría, y, más en general, si se confirma la correlación entre crecimiento económico y la tendencia a la reducción de las desigualdades (curva de Kuznets);

b) si efectivamente las políticas fiscales no progresivas han sido buenas para el crecimiento y la estabilidad económica, y si han resultado ser, a medio plazo, favorables a un sector mayoritario de la población (curva de Laffer);

c) por último, si la generalización de la curva de Kuznets a los ámbitos del impacto medioambiental y de la mejora del la calidad de vida ha quedado justificada empíricamente (curva de Kuznets medioambiental).

a) ¿Cuánto y qué ha "goteado hacia abajo"?

A PRIMERA VISTA, LA cuestión no admite discusión. Durante los últimos veinte años del siglo XX el PIB mundial aumentó más del doble, pasando de los aproximadamente 19 billones de dólares de 1980 a los 41 billones de 2000 (y durante la década posterior ha crecido otro 33 por ciento, alcanzando los 69 billones). A pesar de ello, el *Informe sobre Desarrollo Humano 2002* de Naciones Unidas seguía afirmando que «el nivel de desigualdad en todo el mundo es absurdo»[1], ejemplificando

1. United Nations Developmente Programme (en adelante, UNDP) *Human Development Report 2002: Deepening Democracy in a Fragmented World*, Nueva York-Oxford, Oxford University Press, 2002, p. 19 (recuadro 1.1) [*Informe sobre Desarrollo Humano 2002: profundizar la democracia en un mundo fragmentado*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 2002, p. 19 (recuadro 1.1); accesible en http://hdr.undp.org/es/content/informe-sobre-desarrollo-humano-2002].

esa afirmación con una impresionante serie de datos:

— El 1 por ciento más rico de la población mundial percibe una renta equivalente a la renta del 57 por ciento más pobre.

— El 10 por ciento más rico de la población estadounidense tiene una renta equivalente a la renta del 43 por ciento más pobre de la población *mundial* (!). Dicho de otra forma, la renta de los 25 millones de estadounidenses más ricos es igual a la renta de aproximadamente 2.000 millones de personas.

— La renta del 5 por ciento más rico del mundo es 114 veces la renta del 5 por ciento más pobre[2].

El *Informe* de Naciones Unidas añadía que el índice de Gini, aplicado a escala mundial, es mayor que 0,65, dramáticamente elevado, superior por un amplio margen a la tasa de desigualdad interior de cualquier país (lo que significa que, a pesar del crecimiento exponencial de su riqueza conjunta, la "aldea global" es mucho más desigualitaria que cualquier otro "Estado nacional")[3].

2. Ibíd.
3. Ibíd.

Vale la pena recordar que el índice de Gini se sitúa en un rango cuyos extremos son los valores «0» (que corresponde a una situación-límite de perfecta igualdad, donde todas las familias o los individuos tendrían exactamente la misma parte de la riqueza) y «1» (con el que por el contrario se expresa la situación diametralmente opuesta, donde toda la riqueza se concentraría en una sola familia o persona). Normalmente, semejante condición tan solo se considera teórica, o "escolástica", aunque el en fondo no está tan alejada del estado social del mundo que se describe en un anterior *Informe sobre Desarrollo Humano* de Naciones Unidas —el de 1999— donde se señalaba que, tras veinte años de crecimiento «global», «los activos de los tres principales multimillonarios» superaban por sí solos el PIB agregado de todos «los países menos adelantados, y sus 600 millones de habitantes»[4]. Y también afirmaba que el 20 por ciento de la población mundial ubicada en

4. UNDP, *Human Development Report 1999: «People, not just profits»*, Nueva York-Oxford, Oxford University Press, 1999 [*Informe sobre Desarrollo Humano 1999: la mundialización con rostro humano*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 1999, accesible en http://hdr.undp.org/es/content/informe-sobre-desarrollo-humano-1999].

los países más ricos se apropiaba del 86 por ciento del PIB mundial, mientras que al 20 por ciento más pobre no le quedaba más que el 1 por ciento del PIB mundial.

Por otra parte, ese mismo informe mostraba que la diferencia de ingresos entre el 20 por ciento de la población mundial que vive en los países más ricos, y el 20 por ciento de la población relegado a los países más pobres había alcanzado, al final del siglo, un ratio de 71 a 1. Dado que en 1990 ese ratio era de 60 a 1, y en 1960 era de 30 a 1, y remontándonos más atrás llegamos incluso a un ratio de 11 a 1 en 1913, de 7 a 1 en 1870, y de 3 a 1 en 1820 —que prácticamente es el año cero de la revolución industrial— resulta difícil atribuir al desarrollo ese potencial igualitario (por lo menos entre los grandes agregados mundiales) que menciona la teoría de Kuznets, a menos que uno proyecte, en un futuro indefinible, el fatídico "punto de ruptura" donde finalmente tendría que dar un vuelco la tendencia a la desigualdad. Sin embargo, aquí todavía nos encontramos —soy consciente de ello— en el campo de las grandes generalizaciones (y podría decirse "simplificaciones") de la cuestión.

Sé muy bien que los expertos en la materia (estadísticos, economistas, funcionarios de los grandes organismos mundiales, asesores de los gobiernos) desconfían de una excesiva agregación de los datos (es decir de las categorías demasiado generales). Y sé que, naturalmente, la cuestión es más compleja de lo que deja entrever su crudo enunciado. Dado que el criterio de igualdad (o de desigualdad) conlleva siempre responder a dos preguntas fundamentales: «¿igualdad entre quiénes?» e «¿igualdad de qué?» —como ha demostrado de forma ejemplar Norberto Bobbio[5]—, aquí tendremos que utilizar una plantilla de categorías con una trama más fina, capaz de distinguir los distintos niveles analíticos, las distintas acepciones del concepto de "desigualdad" y el distinto radio espacial de la comparación.

En particular, ante todo habrá que dejar claro si se pretende medir el índice de desigualdad en el plano global, asumiendo a la población mundial como un todo (lo que Branco Milanovic[6] de-

5. N. Bobbio, entrada «Eguaglianza», *Enciclopedia del Novecento*, Milán, Treccani, vol. II, 1977, pp. 355-364.
6. B. Milanovic, «The Three Concepts of Inequality Defined», en

nomina la «true world inequality» [desigualdad real en el mundo]), o bien considerándola en su articulación por Estados («international inequality» [desigualdad internacional]). Que, a su vez, habrá que diferenciar entre desigualdad internacional no ponderada y ponderada (dependiendo de si simplemente se compara la renta media de los distintos países sin tener en cuenta las magnitud de sus respectivas poblaciones o de si, por el contrario, se "ponderan" las naciones en función de su demografía). Y a su vez habrá que distinguirla (en tanto que "desigualdad entre", o "desigualdad inter-nacional") de la medición de los niveles de desigualdad interna de cada país ("desigualdad dentro", o "desigualdad intra-nacional").

En un estudio reciente, dedicado justamente a las desigualdades globales[7], Luciano Gallino ha to-

Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality, Princeton, Princeton University Press, 2005 [*Los que tienen y los que no tienen: breve y particular historia de la desigualdad global*, Madrid, Alianza Editorial, 2012]

7. L. Gallino, «Disuguaglianze globali», *Il Dubbio. Rivista di critica sociale*, n.° 2, 2002. El texto iba precedido de la siguiente advertencia del autor: «Más que un ensayo o un artículo, este texto es por el momento un conjunto de notas que he empezado a ordenar para llegar a un trabajo mucho más amplio sobre las desigualdades globales, no solo las económicas. En cualquier caso, me ha parecido

mado en consideración esos tres niveles de análisis: «a nivel mundial, entre capas de población a través de los distintos países; a nivel internacional —es decir entre un país y otro tomados como unidades; y a nivel intra-nacional, midiendo dentro de un solo país las distancias entre una capa y otra»[8]. Y en los tres niveles ha advertido un aumento —si bien diferenciado— de las desigualdades durante el transcurso de las últimas décadas del siglo XX.

En lo que respecta a «las desigualdades a nivel mundial», el resultado es el mismo que el que se denuncia en el *Informe sobre Desarrollo Humano* de Naciones Unidas: en 1997, «1.200 millones de individuos, que formaban parte de una manera bastante compacta de la población de Norteamérica, de la Unión Europea, de Japón y de unos pocos países anglosajones, como Australia y Nueva Zelanda, disponían de una renta 74 veces superior a la del 20 por ciento más pobre de la población

oportuno publicarlo, tras el dudoso resultado de la cumbre de Johannesburgo, como una ulterior contribución al debate sobre este tema. Yo había empezado a hablar de él, pero desde un punto de vista distinto, y recurriendo menos a los datos cuantitativos, en *Globalizzazione e disuguaglianze* (Laterza, 7.ª ed., 2002)».

8. Gallino, «Disuguaglianze...» cit., p. 3.

mundial», mientras que «menos de diez años antes, en 1990, la relación entre los dos quintiles extremos era de 60 a 1»[9]. Una relación que se eleva a por lo menos 114 a 1 si se comparan entre sí, en vez de los dos quintiles extremos (el 20 por ciento más rico frente al 20 por ciento más pobre), el 5 por ciento más alto con el 5 por ciento más bajo.

En el caso de las «desigualdades económicas entre países» ("desigualdad entre", medida en función de la mediana de la renta *per capita*) «la que divide una población exactamente en dos partes» [cuando los valores de renta se ordenan de menor a mayor] —sin distinción entre "ponderada" y "no ponderada", el resultado era todavía más clamoroso: en 1999, la riqueza del 10 por ciento de los países más ricos era 122 veces mayor que la del 10 por ciento de los países más pobres, mientras que en 1980 ese ratio era de 77 a 1, con un aumento de la brecha de casi el 60 por ciento.

Por último, en lo que respecta a «las desigualdades internas de cada país» (desigualdad den-

9. Ibíd., p. 4.

tro), Gallino distingue «tres situaciones diferentes»[10]:

1) en los países caracterizados por fuertes desigualdades consolidadas desde hace generaciones, como por ejemplo la mayoría de los países latinoamericanos, durante los últimos veinte años del siglo no se ha verificado, según el autor, «ninguna mejora significativa». Es más, según el cálculo realizado por el Luxembourg Income Study —uno de los centros de investigación independientes más acreditados, dedicado al análisis comparativo entre países[11]—, la desigualdad «ha aumentado entre los primeros nueve deciles de la población»;

2) en el caso de los países «anteriormente caracterizados por unas desigualdades internas de renta muy moderadas —como los de la antigua Unión Soviética, Polonia, China, pero también Japón, «que, para poder salir de la crisis que atraviesa [...] ha abandonado deliberadamente su tradición de relativo igualitarismo en materia de

10. Ibíd.

11. Alberga los dos archivos de microdatos más importantes sobre el tema de la distribución de la riqueza a nivel mundial, el *Luxembourg Income Study Database* y el *Luxembourg Wealth Study Database*.

rentas que lo caracterizaba», y Noruega, «que ha renunciado a algunos principios de los gobiernos socialdemócratas que habían hecho del país uno de los adalides del estado social»[12] —en todos esos países los incrementos de los índices de desigualdad a partir de 1990 han sido «considerables»;

3) y después están los países desarrollados, los primeros que se industrializaron, y que durante la parte central del siglo xx —en los denominados «treinta gloriosos» vieron reducirse significativamente las distancias sociales gracias a las políticas keynesianas y a la generalización de los sistemas del Estado del bienestar, y en los que «las desigualdades de renta aumentaron en una medida excepcional a partir de 1980»[13].

Gallino le dedica más espacio a este último grupo, centrando la atención particularmente en el área anglosajona —en un primer plano Estados Unidos y el Reino Unido, seguidos de Australia y Nueva Zelanda—, epicentro del paradigma económico basado en el lado de la oferta, y motor de

12. Gallino, «Disuguaglianze...» cit., p. 5.
13. Ibíd.

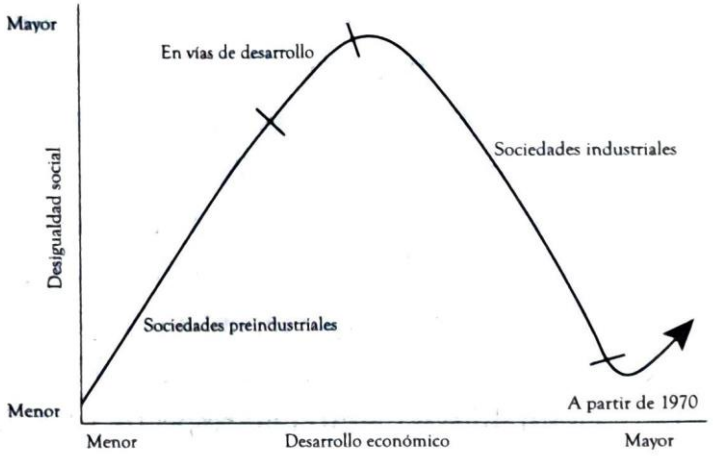
la restauración neoliberal de finales del siglo. Es significativo, por ejemplo, el caso del Reino Unido, donde durante los años ochenta y noventa —coincidiendo, primero, con los Gobiernos de Margaret Thatcher, y después con el giro del Nuevo Laborismo protagonizado por Tony Blair—, «el coeficiente de Gini ha sufrido el incremento más espectacular de todos los países de la OCDE»[14]: a mediados de los años setenta estaba en 0,26, y pasó a 0,35 a finales de los noventa.

Igual de clamorosa fue la dinámica en Estados Unidos, donde se había llegado al punto más bajo del coeficiente de Gini en 1968, con un valor de 0,38: desde entonces las distancias han ido constantemente en aumento, hasta rebasar el umbral del 0,47 durante la primera década del nuevo siglo. Más específicamente, refiriéndose a los datos aportados por *Scientific American*, actualizados a fecha de 1999, Gallino muestra que las familias estadounidenses que pertenecen al quintil superior —«es decir, el 20 por ciento de las familias con rentas más altas»— durante los treinta años

14. Ibíd.

que van de 1967 a 1997 vieron crecer su renta media anual desde 79.000 a 123.000 dólares, con un aumento de 44.000 dólares, mientras que las familias del quintil inferior —el 20 por ciento más pobre— habían registrado un aumento de tan solo 2.000 dólares (de 7.000 a 9.000 dólares). Lo que ampliaría la brecha que separa a la capa más adinerada de la más pobre hasta los 114.000 dólares (casi un 40 por ciento más respecto a 1967, cuando la brecha era de 72.000 dólares), y pondría de manifiesto una trayectoria en forma de U de la curva de la desigualdad, justo lo contrario de lo que dice la hipótesis de Kuznets, o, mejor dicho —si uno prefiere un escenario temporal a más largo plazo—, más parecido a lo que se aprecia en la figura siguiente, donde, después de una fase "protoindustrial" de crecimiento de las desigualdades a medida que iba aumentando la riqueza, y de una fase "industrial", caracterizada por la trayectoria opuesta, llegaría un tercer periodo, que podríamos denominar posindustrial, donde la desigualdad vuelve a crecer enormemente.

Además, si nos fijamos en los detalles —en lo que respecta a la situación de Estados Unidos, y



analizando los datos aportados por el Executive Pay Watch— «un observatorio del sindicato AFL-CIO, cuyos datos, dicho sea de paso, son considerados fiables incluso por las publicaciones *Busines Week* y *The Economist*»[15] —Gallino muestra que el ratio entre los salarios semanales de los trabajadores por cuenta ajena y las retribuciones de cualquier máximo directivo (CEO) ha pasado del 42 a 1 en 1980 al 531 a 1 en 2000, en el punto más alto de expansión de la burbuja financiera (durante el periodo que va de 1973 a 1998, los salarios de los empleados, en términos reales, se re-

15. Ibíd., p. 5.

dujeron un 12 por ciento, mientras que la remuneración de los máximos ejecutivos aumentó un 535 por ciento)[16]. Por otra parte, la crisis que comenzó a raíz del estallido de la burbuja inmobiliaria parece haber forzado ulteriormente el proceso de divergencia social: se ha calculado que entre 2007 y 2010 se produjo un asombroso recorte del 36,1 del patrimonio (*marketable assets*) de las clases medias (*median household*), mientras que el patrimonio del 1 por ciento más rico ha sufrido una reducción menor, estimada en un 11,1 por ciento aproximadamente.

Tampoco es que en Estados Unidos, antes de la crisis, la riqueza estuviera repartida de una forma equilibrada: en efecto, se calcula que «el 1 por ciento más alto» de las familias (la *upper class*) «poseía el 34,6 por ciento de todo el patrimonio privado, y que el 19 por ciento siguiente (el estrato de los directivos, de los profesionales y del comercio) detentaba otro 50,5 por ciento, lo que

16. Según el cálculo de United For a Fair Economy, el ratio posteriormente disminuyó durante la primera década del nuevo siglo, a consecuencia del redimensionamiento de las *stock options*, y pasó a ser del 411 a 1 en 2005 y del 344 a 1 en 2007.

significa que tan solo el 20 por ciento más rico de la población poseía el 85 por ciento de la riqueza, dejando escasamente un 15 por ciento al 80 por ciento restante»[17]. Sin embargo, tras el inicio de la Gran Depresión, la porción en manos del 1 por ciento más alto aumentó otro 2,5 por ciento, llegando a ser del 37,1 por ciento, y la porción detentada por el 20 por ciento más alto pasó del 85 por ciento al 87,2 por ciento, incrementando ul-

17. G. W. Domhoff, «Wealth Income and Power», en *Who Rules America*, Departamento de Sociología, Universidad de California, septiembre de 2005 (actualizado en enero de 2011), p. 2. El cuadro es todavía más desequilibrado en lo referente al reparto del patrimonio financiero, del que, en 2007, un 42,7 por ciento estaba en manos del 1 por ciento más alto de la población, y un 50,3 por ciento en manos del 19 por ciento siguiente, para un total del 93 por ciento (aunque en 1998 el 1 por ciento más alto había llegado a controlar el 47,3 por ciento del patrimonio financiero). La enorme redistribución de la riqueza desde abajo hacia arriba en Estados Unidos en el periodo que va desde principios de los años ochenta y la primera mitad de los noventa ha sido documentada por E. N. Wolff, «Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth», en *The Journal of Economic Perspectives*, n.° XXII, verano de 1998, n.° 3, pp. 131-150: «En 1995, el 1 por ciento más alto vio aumentar su patrimonio medio (en dólares de 1995) en 1,2 millones de dólares, es decir un 17 por ciento en relación con el correspondiente nivel en 1983. Tan solo otro grupo vio crecer su riqueza, el 4 por ciento siguiente (+ 0,5 por ciento). El patrimonio medio disminuyó para todos los demás grupos, y el 40 por ciento más pobre de las familias experimentó el declive más rápido, con una caída del 80 por ciento» (ibíd., p. 136).

teriormente «la brecha entre el 1 y el 99 por ciento»[18].

Sin embargo, el aumento de la desigualdad dentro de un mismo país (desigualdad dentro) no se limita únicamente al área anglosajona: parece afectar a la mayoría de los países, tanto a los más directamente involucrados en la globalización como a los que han permanecido al margen de ella. Según Naciones Unidas —que se queja de una preocupante escasez de datos fiables y comparables— de los 73 países para los que se ha recopilado suficiente documentación (y que abarcan aproximadamente el 80 por ciento de la población mundial), por lo menos 48 han experimentado un aumento sustancial de la desigualdad a partir de la década de 1950 hasta nuestros días; 16 no han registrado cambios significativos; y tan solo 9 (con algo menos del 4 por ciento de la población mundial) han visto disminuir las diferencias de renta[19].

18. E. N. Wolff, «Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze – An Update to 2007», Levy Economics Institute of Bard College, Working Papers n.° 589.
19. UNDP, *Human Development Report 2000* cit., p. 82: «Las escasas evidencias disponibles indican que, en todo el mundo, la desigual-

En este contexto, resulta particularmente clamoroso el caso de China, donde durante los últimos veinte años del siglo xx se registró una impresionante escalada de la dinámica de la desigualdad: en efecto, Ravallion y Chen, autores de uno de los estudios más acreditados sobre el fenómeno, estiman que el índice de Gini en aquel país ha pasado del 0,28 en 1981 al 0,39 en 2001[20], con un aumento de aproximadamente el 40 por ciento en tan solo veinte años, y llegando nada menos que al 0,48 a mediados de esa década (aunque, según algunos expertos, llegó incluso al 0,50). Indudablemente se trata de un valor agregado, generado por un cuadro sumamente complejo, donde intervienen numerosos factores —en primer lugar las desigualdades territoriales (tanto entre las provincias como dentro de ellas) y las que existen entre el sector rural y el sector urba-

dad de renta dentro de cada país ha ido en aumento durante los últimos 30 años».

20. M. Ravallion, S. Chen, «China's (Uneven) Progress Against Poverty», *Journal of Development Economics* n.° 82, 2007, pp. 1-42. Sobre esta cuestión, véase el detallado informe de D. Saccone, «Potenze economiche emergenti: Cina e India a confronto. Istruzione e diseguaglianze», Dipartimento di Economia S. Cognetti de Martiis, Working Paper n.° 13/2011.

no, o entre las zonas costeras y las zonas del interior del país— unos factores que, en cualquier caso, parecen desmentir rotundamente, todos y cada uno de ellos, considerados por separado o en interacción mutua, la hipótesis de fondo de la curva de Kuznets. Por lo pronto, porque durante los veinte años siguientes, a raíz de la introducción de las "reformas", las desigualdades (dentro) aumentaron en ambos sectores, tanto en el rural como en el urbano (donde, por el contrario, según la teoría-madre, tendrían que haberse reducido).

En efecto, en el aumento del coeficiente de Gini influye particularmente el acusado incremento de la desigualdad en el sector urbano respecto al valor de partida, lo que durante esas dos décadas provocó que se igualara con el del sector rural, que en cualquier caso también iba en aumento. Y además, porque las desigualdades "entre" han sido particularmente acusadas, sobre todo en lo referente a la brecha entre las provincias del interior y las provincias costeras, hasta el extremo de que un reconocido investigador —Hu Angang— alertó sobre el riesgo de que un ulterior aumento de las desigualdades regionales pudieran

llevar a China a un tipo de disolución semejante al de la antigua Yugoslavia[21]. Se calcula que, en 2008, la brecha entre la ciudad y el campo había aumentado hasta un nivel de 3 a 1, el umbral más alto desde que, treinta años atrás, se pusieron en marcha las reformas económicas. Y un cuadro no muy diferente se deriva de la observación de lo ocurrido desde comienzos de los años noventa en Rusia, donde el índice de Gini aumentó un 46 por ciento en —relativamente— pocos años (hasta 2000), y desde entonces ha seguido creciendo: hoy en día puede estimarse en torno al 0,42.

Naturalmente, no todos los análisis coinciden con un cuadro tan absolutamente pesimista. En general, existe «un amplio consenso alrededor de la idea de que la desigualdad entre países, medida en función de la simple renta media *per capita* [y, a mayor razón, de la mediana de renta] ha aumentado en el transcurso de las dos últimas décadas»[22] (el ratio entre la renta media —no ponderada—

21. H. Angang, *Economic and Social Transformation in China: Challenges and Opportunities*, Londres-Nueva York, Routledge, 2006.
22. N. Acocella, G. Ciccarone, M. Franzini, L. M. Milone, F. R. Pizzuti, M. Tiberi, *Rapporto sulla povertà e le disuguaglianze nel mondo globale*, Nápoles, Fondazione Premio Napoli, 2004.

del país más rico y la del país más pobre aparentemente ha pasado de 8,7 a 1 en 1870, a 38 a 1 en 1960, hasta llegar a 45 a 1 en 1990)[23]. Pero la rotundidad de los datos se atenúa si se «pondera» la renta media *per capita* de acuerdo con la población, debido a la relevancia numérica de los países muy poblados, como China o India, donde se ha venido manifestando un rápido e impetuoso crecimiento y una relativa equiparación de los valores medios con los *early comers* (en cualquier caso, aun sin tener en cuenta a India y a China, la curva sigue presentando una trayectoria en forma de «U» *no invertida*)[24]. Y sobre todo, afloran

23. L. Prichett, «Divergence, Big Time», *Journal of Economic Perspectives* n.° XI, 1997, pp. 3-17. Véase también M. Mendola, *Povertà e diseguaglianza globale: teoria economica, evidenza empirica e questioni di metodo*, Milán, Università di Milano Bicocca, febrero de 2001.

24. A pesar de todo, el *Informe sobre Desarrollo Humano 2010* de Naciones Unidas sigue registrando la siguiente situación: «La distancia entre los países más ricos y los más pobres se ha transformado en un abismo. Por una parte, la nación más acaudalada actualmente (Liechtenstein) es tres veces más pudiente de lo que era el país más rico en 1970. Por otra, el país más pobre hoy (Zimbabue) es un 25% más pobre que el que ocupaba ese lugar en 1970 (también Zimbabue). Es grave constatar que en medio de la enorme prosperidad material que hoy exhiben las naciones desarrolladas, el ingreso promedio real de la población de 13 países ubicados en el 25% inferior de la distribución del ingreso mundial sea menor que en 1970» (p. 46).

divergencias relevantes sobre las tendencias de la desigualdad mundial considerada "globalmente", es decir «entre todos los ciudadanos del planeta, sin tener en cuenta las fronteras nacionales»[25].

Además de los que consideran, como hemos visto, que las distancias económicas y sociales a escala planetaria han aumentado, hay cierto número de expertos que estima que se han reducido (por lo menos parcialmente), mientras que otros opinan que la tasa de desigualdad permanece igual desde hace algunos años. Obviamente, la heterogeneidad de las valoraciones depende de la complejidad del fenómeno cuando se aborda a una escala semejante, de la calidad de la información utilizada, y sobre todo de las diferencias en el método de medición y de comparación. En particular, la dinámica del "distanciamiento" entre los primeros y los últimos varía según la amplitud de las respectivas franjas de población consideradas: en efecto, si se comparan entre sí los quintiles, es decir magnitudes equivalentes a más de mil millones de unidades, la distancia parece haberse es-

25. Acocella *et al.*, *Rapporto sulla...* cit., p. 70

tabilizado, o incluso estar en retroceso, por el peso específico que supone el rapidísimo desarrollo de países como India y China, que han contribuido a elevar la media de la franja inferior, mientras que el debilitamiento parcial de la clase media de los países occidentales ha erosionado el nivel medio de la franja superior. En cambio, si se reduce la amplitud de las franjas, considerando por ejemplo el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior, o peor aún, el 5 por ciento más rico y el 5 por ciento más pobre, la imagen cambia; de la misma forma que varía el cuadro si se excluyen del cálculo global los macroconjuntos demográficos de India y China: en este caso, la valoración unánime es que la distancia entre rentas ha aumentado.

Por otra parte, esa es la conclusión a la que ha llegado Naciones Unidas en su *Informe* más reciente, donde se toma en consideración la cuestión, cuando se dice que «en términos de ingreso, el desempeño es mucho más diverso. A diferencia de los indicadores de salud y educación, y a pesar del progreso observado en los indicadores agregados, los ingresos no tienden a converger. Esto se

debe a que, en los últimos 40 años, los países ricos han crecido más rápido que los pobres. Así la brecha entre países desarrollados y en desarrollo se mantiene. Un pequeño grupo de países se ubica en la cima de la distribución mundial del ingreso y solo un puñado de países que eran pobres ha logrado entrar en el grupo de los países ricos»[26].

Digresión: la «vexata quaestio» de la pobreza global

Sea como fuere, una vez asumido que las desigualdades siguen siendo dramáticamente elevadas, por lo menos las de "dentro" —sobre lo que no hay discusión— y las desigualdades "entre" y no ponderadas (sobre las que existe un consenso sustancial), queda por determinar si ello también ha favorecido a los "de abajo", aunque solo sea indirectamente, y en una menor proporción en comparación con las ventajas de los "de arriba", es decir si esa riqueza que se ha ido acumulando en la

26. UNDP, *Human Development Report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*, Nueva York-Oxford, Oxford University Press, p. 5 [*Informe sobre Desarrollo Humano 2010. La verdadera riqueza de las naciones: caminos al desarrollo humano*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa, 2010, p. 4, disponible en http://hdr.undp.org/es/content/informe-sobre-desarrollo-humano-2010].

parte alta ha "goteado" de alguna forma, por lo menos en parte, hacia abajo (aunque subsista el desequilibrio de todas formas).

Se trata del debatido problema de la pobreza en el mundo globalizado, y de su verdadera o presunta reducción a consecuencia del aumento de la interdependencia planetaria. Un problema que, en una medida aún mayor que el de la desigualdad, nos remite a una infinidad de definiciones y de métodos de medición que influyen poderosamente en la valoración final. ¿De qué tipo de "pobreza" estamos hablando? ¿De la "pobreza relativa", es decir de una medida de "distancia social" y de desviación de un nivel medio (o mediano) asumido como umbral? ¿O sobre la "pobreza absoluta", es decir sobre una medida de acceso a bienes y servicios considerados esenciales para la existencia de los individuos y/o de las familias (necesidades básicas)? Y, además, ¿el umbral de "pobreza absoluta" debe medirse mediante un valor monetario común a todos los países (por ejemplo 1 dólar, o 1,25, o 2 dólares diarios)? O bien mediante un conjunto de recursos cuyo valor monetario varía de un lugar a otro?

Además, ¿el umbral monetario debe medirse en las respectivas divisas locales, en una divisa global como el dólar, o en valores convencionales como los PPA (paridad de poder adquisitivo)? ¿O es preciso ponerse de acuerdo sobre una unidad de medida no exclusivamente monetaria, capaz de sintetizar los distintos componentes de un fenómeno multidimensional, como la pobreza, justamente (que, según la célebre definición de Amartya Sen, es «la ausencia de una o más de las facultades fundamentales necesarias para permitir un mínimo grado de funcionalidades en la sociedad en que uno vive»[27])?

En este campo, como resulta evidente, lo refinados o lo rudimentarios que sean los instrumentos y las metodologías que se empleen depende del radio territorial de referencia, y resultarán simplificados particularmente cuando nos movamos al máximo nivel de extensión, como el nivel global. El Banco Mundial, por ejemplo en un célebre informe de 2001 dedicado justamente a la

27. A. K. Sen, *Nuevo examen de la desigualdad*, Madrid, Alianza Editorial, 2014; íd., *Resources, Values and Development*, Nueva York, Blackwell, 1984.

pobreza en el «sistema mundial»[28] utilizaba el doble umbral de 1,08 dólares diarios para medir la dinámica de la pobreza más grave (pobreza extrema) entre 1990 y 2000, y de 2,15 dólares diarios como umbral de pobreza moderada, para llegar a la conclusión de que durante la década anterior la pobreza extrema había retrocedido, a nivel global, en aproximadamente 137 millones de personas (de 1.237 millones de personas a 1.100 millones), lo que reducía la respectiva tasa en casi 7 puntos porcentuales (del 28,3 al 21,6 por ciento); mientras que la pobreza moderada había aumentado en valores absolutos (de 2.635 a 2.737 millones de personas). Unas cifras que, sin embargo, varían notablemente cuando se restan los datos relativos a China:[29] en efecto, el número de pobres en condiciones "extremas" pasa de 876 millones en 1990 a 895 en 2000 (un aumento de 19 millones), y el número de personas en condiciones de pobreza "moderada", de 1.853 millones a 2.137 millones

28. Banco Mundial, *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Nueva York-Oxford, Oxford Unversiyt Press, 2001.
29. Donde por lo menos 156 millones de personas salieron de la pobreza extrema en el saldo global de los pobres en el año 2000.

(un aumento del 15 por ciento). Sea como fuere, los datos en bruto demuestran que el "goteo hacia abajo", suponiendo que haya existido, se antoja realmente imperceptible, y de una magnitud que no modifica sustancialmente la situación de más de un tercio de la humanidad, al que el desarrollo acelerado de los "de arriba" y la apertura de los mercados para todos (o casi todos) los países no ha beneficiado más que de forma muy marginal.

Además, durante la década siguiente, el Banco Mundial ha ampliado longitudinalmente su recogida de datos, y en 2008 volvía a censar a 1.400 millones de personas obligadas a vivir por debajo del umbral de 1,25 dólares al día, y a 2.700 millones por debajo del umbral de los 2 dólares. Todo ello viene a confirmar que la curva de la pobreza —incluso de la que se define en los términos más rudimentarios, en función del simple aspecto monetario— es relativamente inelástica respecto al crecimiento económico global, dado que la fuerte desigualdad en el reparto de la riqueza acaba neutralizando los beneficios del desarrollo, y circunscribiendo los recursos adicionales a la parte más alta. Y tampoco existe el consuelo de constatar

que por lo menos la pobreza (definida por unos valores tan decididamente "ínfimos" como 1 o 2 dólares al día) no se ha extendido ulteriormente, dado que —como se ha observado— «para que el número de pobres "absolutos" aumente, o no disminuya mientras crece la renta media, haría falta que la desigualdad creciera de una forma desmesurada»[30].

Por otra parte, es significativo que los estudios más minuciosos, centrados en las particularidades de las diferentes situaciones "locales", muestren con mucha claridad que la eficacia del crecimiento en la reducción de los niveles de pobreza depende, en gran medida, de la magnitud de la desigualdad inicial (además de depender del tipo de políticas públicas que aplican los gobierno para combatirla): «cuanto menor es la desigualdad, mayor es la reducción de la pobreza asociada a un determinado aumento de la renta *per capita*». Como se ha observado, «se trata de un resultado fácilmente comprensible si se tiene en

30. D. Quah, «One Third of the World's Growth and Inequality», en T. S. Eicher, S. J. Turnovsky, eds., *Growth and Inequality: Issues and Policy Implications*, Cambridge, MIT Press, 2003.

cuenta cómo se confecciona el índice de pobreza: una desigualdad reducida implica que el número de personas que están cerca, por abajo, del umbral de pobreza es —a igualdad del resto condiciones— más elevado. Eso asegura que incluso una participación limitada en el proceso de crecimiento podrá permitir que muchos crucen ese umbral»[31].

Así se explicaría —además de por un índice de crecimiento particularmente alto— lo «extraordinario» del caso de China, y el elevado porcentaje de la población que ha salido de la condición de "pobreza absoluta" en Asia oriental (donde, justamente, siempre conforme a los datos del Banco Mundial, el «porcentaje de la población que vive con menos de 1 dólar al día» se ha reducido desde el 26,6 por ciento en 1987 al 15,3 por ciento en 1998); mientras que en Latinoamérica y en el Caribe —donde se partía de unos niveles de desigualdad incomparablemente más altos—, en ese mismo periodo el porcentaje no se movió más que unas pocas décimas de punto por-

31. Acocella *et al.*, *Rapporto sulla...* cit., p. 75.

centual (del 15,3 por ciento de 1987 al 15,6 por ciento de 1998).

La misma inelasticidad del porcentaje de pobreza también se registra en el África subsahariana, a pesar de que allí el número de pobres en condiciones "extremas" llegara a rozar la mitad de la población (se pasa del 46,6 de 1987 al 46,3 de 1998, después de haber llegado hasta el 48,5 por ciento en 1996). Y en la misma Asia meridional los resultados del desarrollo son claramente decepcionantes (todavía en 1998 el índice de pobreza extrema se situaba en el 40 por ciento, frente al 44,9 de 1987). En cambio, en Europa oriental y en Asia central —básicamente en las regiones de la antigua Unión Soviética— se asiste a un incremento significativo: del 0,2 por ciento de 1987 al 5,1 por ciento de 1998[32].

32. Una valoración no muy diferente se manifiesta en un estudio simultáneo de Naciones Unidas: «El porcentaje de la población de los países en vías de desarrollo que vivía con menos de 1 dólar al día disminuyó del 40 por ciento al 21 por ciento entre 1981 y 2001, pero eso se logró principalmente a través de una reducción sustancial del número de pobres en Asia, en particular en China (Chen y Ravallion, 2004). Además, la cifra total de personas que viven con menos de 2 dólares diarios en realidad aumentó en todo el mundo. En particular, la pobreza ha aumentado significativamente en África en términos de la incidencia de la pobreza, así como de profundidad de

Si además quisiéramos utilizar una metodología un poco más sofisticada, fijando la «línea regional de pobreza extrema» en un dólar al día como la PPA de 1993, y calculando el «porcentaje de la población que vive con menos de 1/3 de la renta nacional media de 1993», obtendríamos unos resultados todavía más elocuentes. De acuerdo con un cálculo de esas características, se confirmaría la dinámica "virtuosa" de las regiones de Asia oriental y del Pacífico, donde se baja del 33,0 por ciento de 1987 al 19,6 por ciento de 1998 (24,6 si no se tiene en cuenta a China), y la dinámica "viciosa" de Latinoamérica (donde el índice incluso asciende, pasando del 50,2 al 51,4 por ciento) y del África subsahariana (del 51,1 al 50,5 por ciento, tras haber alcanzado nada menos que ¡el 54,0 por ciento en 1993!). Mientras que se nos antoja poco menos que dramático el caso de Europa oriental y de Asia central, donde se pasa de un índice del 7,5 por ciento en 1987 al 25,6 por

la pobreza» (M. Nissanke, E. Thorbecke, eds., *The Impact of Globalization on the World's Poor Transmission Mechanisms*, United Nations University - World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Studies in Development Economics and Policy, Houndmills, Palgrave MacMillan, 2007).

ciento en 1998[33]. A su vez, Asia meridional tiene un comportamiento muy parecido al que refleja el anterior sistema de medición, con una tasa del 42,2 por ciento en 1987, y del 40,2 en 1998.

Por último, se pueden emplear metodologías menos rudimentarias para calcular las tasas de pobreza. Por ejemplo, desde mediados de la pasada década, Naciones Unidas, en su *Informe Anual sobre Desarrollo Humano*, empezó a utilizar un indicador de pobreza que presta más atención a la multidimensionalidad (IPM, Índice de Pobreza Multidimensional)[34], y que por consiguiente es

33. Por otra parte, también el *Informe Anual* de Naciones Unidas llega a unas conclusiones no muy distintas: «La proporción de la población de los países en vías de desarrollo que vive en una situación de extrema pobreza económica ha disminuido desde el 28 por ciento en 1990 al 21 por ciento en 2001. Gran parte de esa mejora se ha producido en Asia oriental y meridional. En el África subsahariana, el PIB *per capita* se redujo un 14 por ciento, y la pobreza extrema aumento del 41 por ciento en 1981 al 46 por ciento en 2001. Las demás regiones han experimentado pocos cambios, o ninguno. A principios de la década de 1990 las economías en transición de Europa y Asia central experimentaron una drástica disminución de ingresos. Las tasas de pobreza aumentaron hasta el 6 por ciento al final de la década, para después empezar a bajar de nuevo».

34. Se define de la forma siguiente: «Es el producto de la incidencia de la pobreza multidimensional (la proporción de personas que son pobres en varias dimensiones) y del número promedio de privaciones que experimenta cada hogar pobre (la intensidad de la pobreza)» UNDP, *Informe sobre Desarrollo Humano 2010* cit., p. 106.

más sofisticado que las tradicionales medidas centradas exclusivamente en la dimensión monetaria. No obstante, el cuadro de conjunto no se altera significativamente. Aproximadamente 1.750 millones de personas, de los 104 países que cubre el IPM, es decir aproximadamente un tercio de su población —puede leerse en el *Informe 2010*— «viven en situación de pobreza multidimensional. Es decir, al menos un tercio de los indicadores reflejan graves privaciones en salud, educación o nivel de vida»[35].

Esa cifra —añade el *Informe*— «supera a los 1.440 millones de personas que viven con menos de US$ 1,25 en esos países, pero es menor al número de personas que vive con menos de US$ 2 al día»[36]. No obstante, la cifra muestra un tipo de distribución en las distintas áreas del planeta parcialmente diferente de la que se expresa en términos exclusivamente monetarios: por ejemplo, en numerosos países, como Etiopía y Guatemala, «el número de personas que padecen pobreza multi-

35. Ibíd., p. 8.
36. Ibíd., p. 9.

dimensional es más alto», mientras que «en 19 de los 72 de los países de la muestra para los cuales se cuenta tanto con el IPM y la medida de pobreza por ingresos —entre ellos China, Tanzania y Uzbekistán— hay más personas afectadas por la pobreza por ingresos que por la pobreza multidimensional»[37]. El África subsahariana «tiene la más alta incidencia de pobreza multidimensional», con una vertiginosa variación de los niveles, que van desde un porcentaje muy bajo en el caso de Sudáfrica (aproximadamente un 3 por ciento) a un terrible 93 por ciento en el caso de Níger. «El porcentaje promedio de privaciones oscila entre el 45% en Gabón, Lesotho y Swazilandia, y el 69% en Níger». Todavía hoy —puntualiza por último el *Informe*, «según este indicador [el IPM] la mitad de la población pobre vive en Asia meridional (51% u 844 millones de personas) y más de una cuarta parte vive en África (28% o 458 millones)»[38].

37. Ibíd., p. 108
38. Ibíd., p. 9.

b) ¿En qué medida ha "funcionado" la curva de Laffer?

RESULTA MUCHO MÁS FÁCIL responder a la segunda pregunta que nos hemos planteado: ¿qué correspondencia empírica ha tenido la teoría que afirma que una drástica ruptura de la progresividad del impuesto sobre la renta es la solución adecuada para garantizar la continuidad del desarrollo y, a medio y largo plazo, supone además una mayor disponibilidad de recursos públicos para una eventual política de redistribución? En síntesis, ¿la teoría de Laffer ha funcionado?

Los defensores de la teoría destacan su éxito a la hora de superar la crisis que afectó a Estados Unidos a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, y le atribuían a la *reaganomics* (que ellos consideraban una fiel aplicación de la teoría de Laffer) el mérito de haber sacado a la economía mundial de la situación aparentemente sin salida (con los métodos tradicionales) de la estanflación. En particular recuerdan que, en 1980, cuando Reagan salió elegido, «el crecimiento de la producción en Estados Unidos era práctica-

mente nulo, la inflación llegaba al 13 por ciento, y uno de cada quince estadounidenses carecía de empleo»[39]. Al final del segundo mandato de Reagan, en 1988, la inflación había bajado hasta el 4,1 por ciento, tras alcanzar su cota mínima del 3 por ciento en 1982, inmediatamente después de la histórica bajada de tipos impositivos realizada tras un acuerdo parlamentario entre el Partido Republicano y el Partido Demócrata, rubricado en el rancho de Reagan en California, y a raíz de la aplicación de un tipo de interés feroz, del 20 por ciento, por parte del presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker; la tasa de crecimiento del PIB se había estabilizado en un buen 3,4 por ciento anual (4,1 en 1988); se habían creado 16 millones de nuevos puestos de trabajo (tras las agresivas oleadas de despidos en los sectores industriales con fuerte presencia sindical); y, a pesar de las bajadas de impuestos, los ingresos del Estado se habían reducido en una cuantía equivalente al 1 por ciento del PIB (una disminución que se consideraba modesta).

39. M. Deaglio, «Splendori e miserie della *reaganomics*», *Wall Street Italia*, 6 de junio de 2004.

Lo que los apologistas no dicen es que todo ello se consiguió a costa de una agresiva reducción del poder adquisitivo de amplios sectores de la población: en particular de los trabajadores por cuenta ajena, cuyos salarios sufrieron una de las reducciones más drásticas y bruscas de la posguerra, dado que buena parte de los nuevos puestos de trabajo se creaban en los sectores de bajo nivel retributivo, y con un grado de sindicación próximo a cero. Ni tampoco dicen que las políticas económicas de la administración Reagan eran antikeynesianas o poskeynesianas solo en apariencia (o por lo menos lo eran únicamente en lo referente a los ingresos estatales y a la fiscalidad), dado que en realidad, al lo largo de toda la década de 1980, el gasto público experimentó un aumento colosal, en particular por el gasto militar relacionado con la intensificación final de la Guerra Fría, y que se convirtió en el motor de la economía; y por el gasto incurrido para afrontar la denominada "crisis de las cajas de ahorros" (*Savings and Loan Crisis*, una cadena de quiebras en la red de cajas de ahorros), que se calcula que costó a las arcas públicas 125.000 millones de dólares. Una

operación que el economista J. K. Galbraith calificó como «la operación más grande y más costosa de mala fe, ilegalidad y latrocinio público de todos los tiempos»[40]. Entre 1980 y 1988, la deuda pública había aumentado del 26 al 41 por ciento del PIB estadounidense, pasando, en valores absolutos de 712.000 millones de dólares a más de 2 billones de dólares (es decir aproximadamente el triple de la cifra inicial): el primer paso para la multiplicación de esa deuda, que hoy ha sobrepasado los 15 billones de dólares, y que constituye

40. Entre las críticas a los resultados de la política económica de la administración Reagan resulta ejemplar la siguiente, que figura en un reportaje de Vittorio Zucconi sobre Estados Unidos a finales de 1986: «Esta presidencia de Reagan, que ha sido aupada al poder en nombre del sentido común financiero y de la rebelión contra la injerencia demócrata en las finanzas públicas, pasará a la historia como la presidencia que dejará al país el mayor gasto público (2,5 billones de dólares), la mayor deuda interna (1 billón de dólares), el mayor déficit de la balanza de pagos comercial (aproximadamente 150.000 millones de dólares), el mayor déficit público (200.000 millones de dólares. Supone un mérito extraordinario del aparato de propaganda de Reagan que semejante balance haya sido aceptado, por lo menos hasta el día de hoy, como un triunfo de su liderazgo económico, y que el hecho de que Estados Unidos ya dependa del capital extranjero para financiarse se considere un gran éxito del prestigio estadounidense» (V. Zucconi, «Debiti e dollaro. La *reaganomics* mostra un volto di crisi», *La Repubblica*, 12 de diciembre de 1986).

una de las más peligrosas minas a la deriva que amenazan el orden financiero global.

En cualquier caso, aun admitiendo el éxito de la *reaganomics* a la hora de afrontar la crisis de finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, cabe preguntarse si la "receta" propuesta por Laffer ha resultado ser igual de eficaz también a la hora de afrontar las demás crisis cíclicas, en particular la de 2001. En aquel caso, el presidente George W. Bush, frente a la ralentización de la economía, que había entrado oficialmente en recesión desde el mes de marzo, siguió la misma estrategia que Ronald Reagan, y bajó los impuestos a las rentas más altas (en 2001) y, tras el aumento del índice de paro (que subió hasta el 6 por ciento, con un número de parados que pasó de los 5.692.000 de 2000 a casi 9.000.000), bajando también el impuesto de sociedades (2003). Sin embargo, los resultados no fueron comparables a los de quince años atrás: los beneficios, desde luego, experimentaron una nueva escalada (en 2003 marcaron un aumento del 18,33 por ciento respecto al año anterior), pero las importaciones siguieron siendo ampliamente mayores que las ex-

portaciones (+ 7,7 por ciento frente a + 4,1 por ciento), con un incremento del déficit de la balanza de pagos comercial del 6,09 por ciento, al tiempo que, una vez más, los salarios quedaron congelados, con una tasa de aumento menor que la inflación, igual que, por otra parte, las inversiones, mientras que la utilización de la capacidad productiva en el sector industrial, en 2003, se mantuvo todavía por debajo del umbral del 75 por ciento.

Lo que estaba creciendo, de forma descontrolada, era el endeudamiento, tanto el público como el privado. Arrastrado por un gasto militar explosivo (438.000 millones de dólares, en 2002, 511.000 millones en 2003), el balance federal, que en 2000 «tenía un superávit de 236.000 millones de dólares, equivalente al 2,4 por ciento del PIB, en 2003 arroja un déficit de 375.000 millones (un 3,5 por ciento del PIB)»[41]. Contemporáneamente, disminuía el ahorro de las familias estadounidenses (que pasó, en menos de cinco años, del 2,1 al 1,7

41. C. Bellotti, «La situazione economica internazionale e i suoi effetti», *FalceMartello* n.° 175, 23 de abril de 2004.

por ciento del PIB), y aumentaba espectacularmente el endeudamiento, alimentado por la bajada de los tipos de interés: en 2003, el volumen total del «crédito al consumo» en Estados Unidos alcanza «la cifra récord de 2.001.800.000.000 dólares. Como media, cada familia está endeudada, entre hipotecas y créditos al consumo por valor del 107 por ciento de su renta anual, y tiene que destinar más del 13 por ciento de sus ingresos al pago de esa deuda»[42].

Tamaña "pirámide de deudas" se sostiene principalmente gracias al ingente aflujo de capitales que sigue atrayendo la economía estadounidense, sobre todo de Asia, que está en posesión de casi dos billones de deuda pública estadounidense, de los que 660.000 millones están en Japón y 420.000 en China, de donde también proceden los flujos de productos manufacturados a bajísimo coste que a su vez cubren buena parte de la demanda de bienes de consumo de las familias. No es un fenómeno transitorio, ni tampoco reciente: Estados Unidos empieza a endeudarse en el mercado inter-

42. Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

nacional desde finales de los años ochenta, y, mientras que al final del segundo mandato de Reagan, la inversión de Estados Unidos en el extranjero y la inversión extranjera en Estados Unidos eran sustancialmente equivalentes, a finales del primer mandato de George W. Bush, la situación deficitaria neta alcanza el 25% del PIB, y seguirá creciendo sin parar, acumulando un potencial de inestabilidad cuyas dimensiones tan solo se manifestarán entre 2007 y 2008.

«No me interesa la macroeconomía —decía recientemente en un artículo Branco Milanovic, uno de los más acreditados especialistas en el campo de la desigualdad y de las técnicas para medirla, e investigador del Banco Mundial—, pero es imposible no advertir la simultaneidad entre el crecimiento de la desigualdad en Estados Unidos, el estancamiento de las rentas de las clases medias, y su creciente endeudamiento. No cuesta mucho darse cuenta de que si las expectativas de consumo siguen creciendo aunque las rentas no varíen, la única forma de que la gente no vea frustrados sus deseos es endeudarse: no es casualidad, el crédito nunca había resultado tan fácil como

en estos últimos años en Estados Unidos. Yo ya lo decía en 2008, en una época no sospechosa, y conmigo unos pocos más: Raguram Rajan, y posteriormente Michael Kumhof y Romain Ranciere, del FMI. Últimamente también Joseph Stiglitz se ha unido al club.»[43]

Por otra parte, la América que emerge del segundo "tratamiento Laffer", aplicado por la administración Bush a comienzos del nuevo siglo es una América decididamente —y ulteriormente— empobrecida en comparación con la que generó la administración Reagan (ya aquejada de fragilidades sociales significativas, aunque menos visibles), y por añadidura más desigual, con un índice de pobreza que ha aumentado un 15 por ciento en tan solo cinco años, entre 2001 y 2006, y casi 33 millones de trabajadores obligados a aceptar salarios inferiores a diez dólares por hora: lo que significa que perciben una renta anual inferior a 20.650 dólares, que era justamente el umbral de pobreza relativa para una familia media

43. B. Milanovic, «Globali & Disuguali», entrevista realizada por Davide Gianluca Bianchi en *Avvenire*, 10 de noviembre de 2012; del mismo autor véase también *Los que tienen y los que no tienen*..., cit.

estadounidense en 2007[44]. Treinta y tres millones de trabajadores pobres: una categoría prácticamente desconocida en la parte central del siglo xx, la que Eric Hobsbawm definía como "la edad de oro del capitalismo", la época de las políticas keynesianas, del denominado "compromiso socialdemócrata" y del Estado del bienestar, una categoría que ha vuelto a aparecer en este nuevo comienzo de siglo posindustrial y poskeynesiano. Así pues, no parece un buen resultado para la teoría de Laffer.

También por esos motivos ha ido en aumento el número de expertos —e incluso de organismos internacionales— que se han distanciado del núcleo normativo del modelo de Laffer y de la idea de que el eventual aumento de la desigualdad no supone un obstáculo para una política fiscal favorable a las capas más acomodadas, porque en cualquier caso esa desigualdad estaría abocada a ser reabsorbida por el posterior desarrollo. Por el contrario, ha ido consolidándose cada vez más la

44. U. S. Department of Health and Social Services, *Prior HHS Poverty Guidelines and Federal Register References*, disponible en http://aspe.hhs.gov/poverty/figures-fed-reg.cfm

preocupación de que unos elevados niveles de desigualdad acaben socavando el desarrollo, haciéndolo estructuralmente inestable, y sobre todo, provocando que sea mucho más difícil responder positivamente a los eventuales shocks económicos.

Frente a autores como Forbes (2000), que sostenían que un aumento de la desigualdad tiende a acrecentar la tasa de desarrollo durante el ciclo siguiente, no faltan estudios —como los de Alesina y Perotti— que, ampliando el campo de las variables en juego, subrayan la relación directa que se establece entre el nivel de la desigualdad y la tasa de inestabilidad política, y el nexo inverso entre esa inestabilidad y la posibilidad de un desarrollo prolongado. Otros, ampliando el horizonte temporal del análisis, han demostrado que los eventuales incrementos de la tasa de desarrollo en condiciones de elevada desigualdad acaban siendo de escasa duración y altamente vulnerables a las contingencias internas y externas.

En particular, el FMI, en la «Nota» que veíamos al principio del libro, destaca que existe una sólida «evidencia empírica» de la incapacidad de las economías con un alto índice de desigualdad

de ingresos de afrontar las crisis del mercado y las turbulencias financieras imprevistas, hasta el extremo que llega a plantearse las siguientes preguntas: «Una menor desigualdad contribuye a incrementar la duración del crecimiento? ¿Son la desigualdad y el crecimiento insostenible dos caras de la misma moneda, o son cuestiones que tienen poca relación entre sí»[45]. Y a responder a ellas en un sentido sustancialmente positivo.

c) *¿En qué medida la curva de Kuznets es aplicable al medio ambiente?*

Un discurso análogo puede aplicarse a la "curva de Kuznets medioambiental" (CKM), es decir a la posibilidad de encontrar evidencias empíricas para la generalización del modelo sintetizado en la curva de Kuznets al campo del impacto ambiental y de la mejora de la calidad de vida, y que estén justificadas empíricamente.

45. A. G. Berg, J. D. Ostry, «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin», IMF Staff Discussion Note, 8 de abril de 2011, p. 4.

Como hemos visto, la clásica trayectoria en forma de campana podría ser representativa tan solo de algunos casos limitados de emisiones contaminantes —las más rudimentarias, vinculadas a tecnologías y a producciones arcaicas— como la combustión del carbón, o el uso de pesticidas e insecticidas particularmente tóxicos, como el DDT, cuya drástica reducción en paralelo con los avances tecnológicos y científicos parece darse por descontada. En cambio, en el caso de una gran parte de los factores vinculados con la degradación del medio ambiente y con el consumo de recursos no renovables, el modelo no funciona. No solo, sino que también está sobradamente demostrada una correlación directa entre degradación medioambiental y degradación social, o, si se prefiere, entre distribución desigual del la renta y distribución desigual del riesgo y del daño medioambiental.

Véase, a ese respecto, como texto ejemplar, el documento *Left behind by the G20? How Inequality and Environmental Degradation Threaten to Exclude Poor People from the Benefits of Economic Growth*, presentado en la reunión del G20 de

2012 por OXFAM (Oxford Committee for Famine Relief), una «confederación internacional de quince organizaciones que cooperan en 92 países para encontrar soluciones duraderas a la pobreza y la injusticia»[46]. En dicho documento se demuestra cómo el desmedido consumo de recursos por parte de los países más ricos, a consecuencia de una distribución mundial ferozmente desigual, acaba empeorando ulteriormente las condiciones de vida de la parte más pobre del planeta, así como produciendo daños medioambientales irreparables. «La expansión económica insostenible está impulsando un peligroso cambio climático, y agotando los recursos naturales de los que dependen los más pobres para su sustento. Si no emprendemos acciones creíbles, la desigualdad hará que los beneficios del crecimiento sean inaccesibles para los pobres, aunque son ellos los que soportan los costes de esa expansión a través del impacto de un clima que está cambiando y de la

46. Oxfam, *Left behind by the G20? How Inequality and Environmental Degradation Threaten to Exclude Poor People from the Benefits of Economic Growth*, accesible en http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp157-left-behind-by-the-g20-190112-en.pdf

degradación medioambiental. Ha llegado el momento de que el G20 practique lo que predica»[47].

En ese mismo documento se introducía el concepto de "huella ecológica" (*ecological footprint*), término con el que se expresa «el área total necesaria para producir los recursos que consume y para absorber los desechos que genera, utilizando la tecnología predominante»[48], y asumiéndolo como indicador de impacto medioambiental basado en el consumo de "capital natural" por parte de la población de un determinado país, independientemente del lugar donde se localicen los recursos consumidos. Además, se subrayaba que, conforme han ido creciendo las economías de los países miembros del G20, en los que se concentra el 60 por ciento de la población mundial y el 66 por ciento de la bio-capacidad del planeta (aproximadamente 8.000 millones de hectáreas) también ha ido aumentando constantemente su "hue-

47. Ibíd., p. 1.

48. La definición procede de M. Bagliani, G. Bravo, S. Dalmazzone, «A Consumption-Based Approach to Environmental Kuznets Curves Using the Ecological Footprint Indicator», *Science Direct*, www.sciencedirect.com, marzo de 2008 (versión digital de *Ecological Economics* n.º 61, 2008, pp. 650-661).

lla económica" colectiva. En efecto, frente a un incremento del 66,6 por ciento de su PIB entre 1991 y 2007, «su huella ecológica agregada aumentó en más de un 25 por ciento»[49].

La correlación directa entre desarrollo económico en incremento del impacto medioambiental, conforme a una trayectoria rectilínea, carente de "puntos de ruptura", como por el contrario contemplaba la curva de Kuznets, queda confirmada, por otra parte, por el estudio realizado con instrumentos analíticos altamente sofisticados por un grupo de investigadores italianos: «A Consumption-Based Approach to Environmental Kuznets Curves Using the Ecological Footprint Indicator», de Margo Bagliani, Giangiacomo Bravo y Silvana Dalmazzone[50]. En el estudio se han tenido en cuenta las series temporales de 141 países durante un periodo suficientemente largo —los cuarenta años que van de 1961 a 2001— que han sido sometidas a un tratamiento con múltiples variables donde se ha combinado el análisis

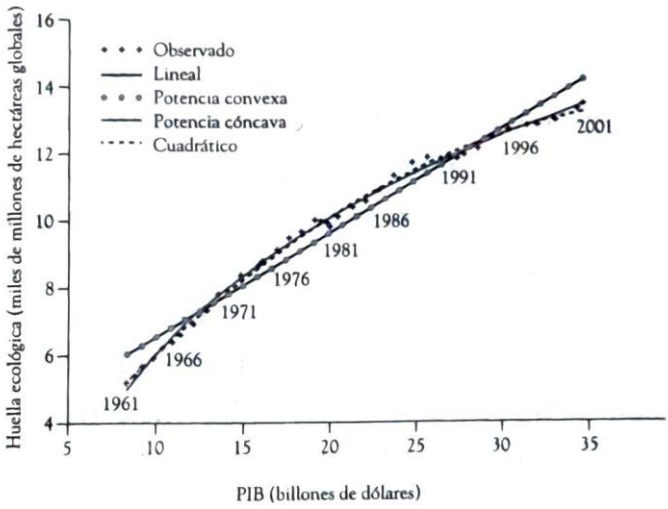
49. Oxfam, *Left behind...* cit., p. 20.
50. M. Bagliani *et al.*, «A Consumption-Based...» cit., p. 652.

comparativo entre países con diferentes formas de regresión.

El resultado, como puede observarse en el gráfico adjunto, ha permitido afirmar que «... más que un "desemparejamiento" entre el impacto medioambiental y la curva del PIB con elevados niveles de renta implícito en la hipótesis de la CKM, el escenario que surge es el de un crecimiento desenfrenado»[51]. Tanto en el análisis de la serie histórica 1961-2001 como en el «análisis comparativo de mínimos cuadrados lineales entre países (*OLS cross-country analysis*)» de los 141 países considerados en el año 2001 —reza la conclusión— no hay ni rastro del esperado "punto de ruptura" de la tendencia ascendente previsto en el modelo de Kuznets.

Indudablemente, resulta difícil encontrar en los documentos oficiales una claridad comparable a la de los estudios científicos. Sobre todo en los países emergentes, donde el fenómeno de la contaminación es más dramático —China es un ejemplo emblemático de ello—, las autoridades

51. Ibíd.



políticas hacen todo lo posible por ocultar o manipular los datos, valiéndose de su poder de control de la información y de la opinión pública. Los organismos internacionales competentes tienen que conformarse, demasiado a menudo, con las fuentes estadísticas accesibles a través de los canales gubernamentales (considérese, por ejemplo, el caso de los *Informes* anuales de Naciones Unidas, a menudo demasiado tranquilizadores en comparación con la efectiva gravedad de los fenómenos). Y sin embargo, debido a la propia naturaleza del "impacto medioambiental", difícil de

ocultar cuando se manifiesta en forma de emergencia, hay acontecimientos tan evidentes por sí solos que escapan a cualquier control burocrático y policial, por sistemático y omnipresente que sea.

Basta con observar el cielo o salir de casa para detectarlos. Como sucedió, por ejemplo, el 5 de diciembre de 2013, cuando una pesada cortina de contaminación envolvió 104 grandes ciudades de China (1.400.000 km^2 de territorio, con 800 millones de habitantes), y redujo la visibilidad a pocos metros, ralentizando el tráfico e imponiendo el cierre de los colegios y de los edificios públicos. En Shanghái la concentración de micropartículas alcanzó durante aquellos días el nivel prohibitivo de 602,5 microgramos por metro cúbico (el nivel de seguridad marcado por la Organización Mundial de la Salud es de 25 microgramos/m^3). Y eso que Shanghái es una ciudad costera. En Beijing, que está en una hondonada en medio de un distrito industrial que hace un consumo masivo de carbón, se superaron los 1.000 microgramos/m^3. A comienzos de aquel mismo año se había llegado incluso a rozar el incidente diplomático, cuando la estación meteorológica de la

embajada de Estados Unidos en la capital china había registrado un nivel de micropartículas de 886 microgramos/m^3, lo que provocó una airada reacción por parte de las autoridades chinas, que en un duro comunicado puntualizaron que la contaminación no había rebasado los 700 microgramos (que, en cualquier caso, es un valor 28 veces superior al nivel más allá del cual se considera «inaceptable» la calidad del aire). A partir de entonces, los estadounidenses, como única respuesta, publican por Twitter, cada hora, los niveles de contaminación de Beijing: una práctica de la que se ha podido averiguar, por ejemplo, que a principios de enero de 2014 la capital china vivió su primera emergencia medioambiental del año, con unos niveles de contaminación más de veinte veces superiores a lo que marca la norma.

Se le da el nombre de "*airpocalypse*" [aire-pocalipsis], para subrayar el coste catastrófico —incluso en vidas humanas— de aquella emergencia. Según la revista médica *The Lancet*[52], el 40 por

52. *The Lancet*, «Global Burden of Diseases, Injuries and Risk Factors Study 2010» (GBD 2010), vol. 380, n.° 9859 y ss., 15 de diciembre de 2012.

ciento de las muertes prematuras en China (1.200.000 en 2010) se debe a la contaminación atmosférica, que supone la cuarta causa de muerte en el país (después de las enfermedades cardiovasculares, el tabaco y el alcohol)[53]. Ese mismo estudio —el más actualizado y científicamente solvente en el campo epidemiológico— estima en torno a 25 millones los años de vida "sana" que se pierden a causa de las muertes prematuras y de las discapacidades que causa la contaminación en China[54], mientras que el coste en vidas humanas en todo el continente asiático —añadiendo a los estragos de China los que se consuman en India y en la península de Indochina— superaría los dos millones de muertos (2.100.000)[55]. Son unas cifras de "tiempo de guerra" (estadística-

53. E. Wong, «Air Pollution Linked to 1.2 Million Premature Deaths in China», *The New York Times*, 1 de abril de 2013.
54. El cálculo se realiza utilizando el nuevo indicador estadístico denominado DALY (Disability-Adjusted Life Years [años de vida teniendo en cuenta las discapacidades]), que permite agregar los años de vida perdidos por muerte prematura respecto a la esperanza media de vida del área investigada (YLL, Years of Life Lost [años de vida perdidos]) y los años vividos en condiciones de discapacidad grave (YLD, Years Lived with Disability).
55. «Haze, Air Pollution and Health in China», *The Lancet* n.° 382, 21 de diciembre de 2013, p. 2067.

mente equiparables a los feroces balances de bajas de las guerras masificadas del siglo xx), que muestran plásticamente lo mucho que ha ido agravándose el problema medioambiental en relación directa con el aumento del PIB, hasta incidir directamente en la vida.

Por otra parte, basta con echar un vistazo a los datos, ampliamente accesibles, relativos a las emisiones de dióxido de carbono generadas por el uso de combustibles fósiles en los distintos países. Si uno no cae en la trampa de las autoridades chinas, que insisten en considerar exclusivamente las emisiones *per capita*, que todavía son comparativamente más bajas que las de otros países menos poblados, y se toma en consideración el volumen total de contaminantes del país (la auténtica medida del impacto medioambiental, agravado aún más por la densidad de la población), puede verificarse el impresionante crecimiento de China, que ha llegado a superar incluso a Estados Unidos como país más contaminante, con sus casi 2.000 millones de toneladas equivalentes de carbón (1.859 millones de toneladas en 2009, es decir el 23,3 del total mundial, frente a los 1.426 millones

de toneladas de Estados Unidos). La progresión es explosiva: en 1950 eran tan solo 21 millones de toneladas (frente a los 675 de Estados Unidos), que pasaron a ser 211 en 1960, 388 en 1980, 642 en 1990, y más tarde 847 en 2000, 1.068 en 2003, 1.386 en 2005, y 1.708 en 2008: 72 veces la cantidad de emisiones de 58 años atrás, con un ritmo de crecimiento de más de 100 millones de toneladas al año durante la última década.

India, aunque con unas magnitudes menos abrumadoras, sigue una trayectoria similar, ya que el volumen total de sus emisiones equivalentes de carbón que vierte cada año a la atmósfera ha pasado de los 18 millones de toneladas en 1950 a los 483 en 2009: casi 30 veces el dato de partida, con una dinámica de crecimiento exponencial que no solo no permite atisbar el mínimo indicio de inversión de la tendencia, como exigiría la curva de Kuznets medioambiental, sino que, por el contrario, ha llevado a que durante los últimos veinte años casi se haya triplicado la cantidad de emisiones de CO_2.

Tanto en el caso de China como en el de India (los dos "países emergentes" más importantes en

el aspecto económico y demográfico), el punto álgido, más allá del cual, justamente, la curva del impacto medioambiental debería desalinearse respecto a la curva del PIB, parece retroceder hasta el infinito, hacia un futuro imaginado exclusivamente en las declaraciones (desmentidas una y otra vez por los hechos) de los gobiernos. Un futuro en el que únicamente creen los organismos económicos mundiales, que al parecer han convertido en dogma ese esquema construido sobre el pasado e indebidamente trasladado hasta el presente, un dogma que les sirve de coartada para justificar el traslado sistemático, masivo y destructivo de los procesos de producción más tóxicos desde las tradicionales economías maduras a la periferia, que todavía no se encuentra «saturada».

4
Las "jirafas de Keynes"

Ante semejante escenario, es difícil no acordarse de la "parábola zoológica" con la que, en 1926, en su célebre ensayo «El final del *laissez-faire*»[1], John Keynes, el gran economista al que se deben las políticas que permitieron salir de la Gran Crisis, sintetizaba la naturaleza —y las implicaciones— del dogma del liberalismo económico: la irrealidad de sus presupuestos, lo destructivo de sus consecuencias y la insostenibilidad social (y, a medio plazo, también económica, de un «método de encumbrar a los buscadores de be-

1. J. M. Keynes, *The End of Laissez-faire*, Hogarth Press, Londres, 1926.

neficios que tienen más éxito mediante una despiadada lucha por la supervivencia», que selecciona «al más eficiente por medio de la quiebra del menos eficiente»[2], y que considera el resultado así alcanzado —al margen de los costes de la lucha— un bien permanente para todo el mundo. «Cuando el objetivo de la vida —sintetizaba Keynes— es alimentarse de las hojas de las ramas hasta la máxima altura posible, la forma más verosímil de lograrlo es permitir que las jirafas que tengan el cuello más largo dejen morir de hambre a las que tienen el cuello más corto»[3].

Ahora, el nuevo dogma neoliberal pretende dulcificar la dura moraleja de la parábola, superponiéndole una especie de final feliz con la teoría del "goteo hacia abajo". Pero la sustancia no varía. Hoy, como antaño, el modelo liberal no tiene en cuenta —porque las proyecta a una "fase posterior", excluida del cálculo de utilidad— las "complicaciones" (así las llama Keynes) que surgen cuando las capacidades productivas crecen de

2. Ibíd.
3. Ibíd.

forma desproporcionada respecto a las "unidades de consumo". O cuando existen "costes generales" no evaluados. O también cuando «la ignorancia se impone al conocimiento» (y nosotros sabemos muy bien que la ignorancia crece en proporción geométrica conforme aumenta la complejidad). Y cuando —es un hecho que hoy salta a la vista— «los monopolios y los conglomerados interfieren en la igualdad en las negociaciones». Pero, sobre todo, hoy más que entonces, «si nos preocupa el bienestar de las jirafas», sigue siendo válida la exhortación de Keynes a no soslayar «el sufrimiento de las que tienen el cuello más corto y que acaban muriendo de hambre, ni las tiernas hojas que caen al suelo y que son pisoteadas en la lucha, ni la sobrealimentación de las jirafas con el cuello más largo, ni la perversa mirada de ansiedad o de beligerante codicia que ensombrece los apacibles rostros de la manada». Desde ese punto de vista, la teoría del goteo hacia abajo no solo no ha puesto freno a la situación, sino que ha justificado e incentivado la tendencia a la bulimia de los "cuellos largos", acentuando al mismo tiempo los rasgos perturbados por la ansiedad y la vo-

racidad de la multitud cada vez mayor de los "cuellos cortos" (no tenemos más que mirar a nuestro alrededor para verlo).

Y lo que es peor: en la forma predominantemente financiera que ha asumido el capitalismo híper-liberal contemporáneo, que detrae a gran escala recursos de la "economía real" para transferirlos al circuito financiero globalizado, ese capitalismo ha acabado podando sistemáticamente los árboles de los "niveles inferiores" —y también intermedios— y concentrado "la chicha" en lo más alto, en la cúspide de la pirámide, donde únicamente una nueva especie, modificada genéticamente, puede llegar a ramonear: las jirafas con un cuello larguísimo, los gnomos de Wall Street y los galeones corsarios de los mercados financieros, los controladores de los *hedge funds* (fondos de cobertura), los *habitués* de las cuentas bancarias *"offshore"*, para los que «las tiernas hojas que caen al suelo» no son otra cosa que abono para las ramas de la parte más alta del árbol.

Pertenecen a esta nueva especie de cuello larguísimo —tan largo que no alcanzamos a verles la cabeza— los 85 multimillonarios del mundo,

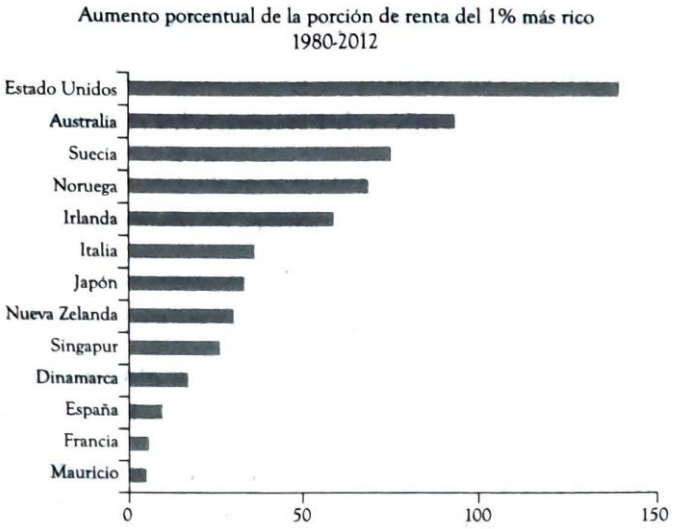
núcleo más adinerado de una delgadísima capa social: una minoría extrema de privilegiados equivalente al 1 por ciento de los habitantes del mundo, que posee ella sola un volumen de riqueza de 110 billones de dólares. Una cantidad sesenta y cinco (¡65!) veces mayor que la totalidad de la riqueza que posee la mitad más pobre de la población mundial[8]: las jirafas de cuello corto, que en los niveles más bajos del falansterio global siguen generando una riqueza que es sistemáticamente succionada hacia lo más alto, en un circuito inalcanzable para ellos, el de un sector financiero omnipresente, que se ha convertido en un principio de organización fundamental de la propio sistema productivo mundial, y, al mismo tiempo, en "dueño" de los ámbitos de decisión estratégicos, empezando por el ámbito político.

"libro del año" por *The Financial Times*, y ganador del prestigioso premio Lionel Gelber en 2013.

8. Oxfam, *Working for...* cit., p. 5 [*Gobernar para..*, cit., p. 2]. El cálculo se realizó basándose en los datos del *Global Wealth Report 2013* de Crédit Suisse, Zúrich, 2013. La riqueza global total se calcula en 240,8 billones de dólares. La porción de riqueza que se atribuye a la mitad más pobre de la población es del 0,71 por ciento (menos de dos billones). La del 1 por ciento más ricos se estima en un 46 por ciento (justamente, 110 billones de dólares).

En efecto, el informe de Oxfam muestra a continuación que durante los últimos treinta años —justamente los años del triunfo del dogma neoliberal—, mientra la gran masa de los más pobres perdía terreno incesantemente, el restringido grupo formado por ese 1 por ciento más rico ha ido incrementando constantemente su porción de la riqueza, en casi todos los países examinados (aquellos para los que existen datos fiables en una serie histórica comparable)[9]. Ese 1 por ciento ha triplicado su cuota de riqueza en Estados Unidos (donde la élite de los súper-ricos ha acaparado el 95 por ciento de los beneficios del crecimiento posterior a la crisis financiera, al tiempo que se empobrecía el 90 por ciento del país), en China y en Portugal. Incluso en los países tradicionalmente más igualitarios, como Suecia y Noruega, la porción de riqueza que ha ido a parar a manos de los más ricos ha aumentado en una medida superior al 50 por ciento. Gracias al mecanismo aparentemente "objetivo" del mercado, qué duda

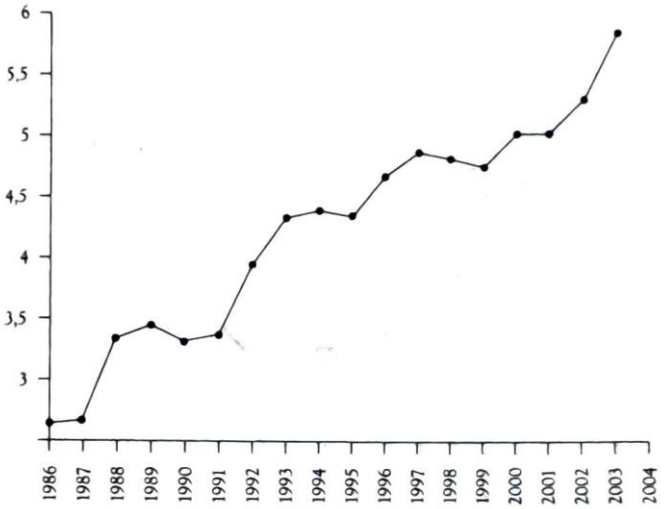
9. Se analizan 29 países, y en todos ellos, a excepción de los Países Bajos y Colombia, se confirma el aumento, a menudo exponencial, de la concentración de la riqueza.



cabe. Pero también, y sobre todo, a consecuencia de las políticas fiscales y de la orientación económica de los gobiernos, para los que se ha vuelto irresistible el poder de control y de chantaje de las oligarquías del dinero.

La valoración que hace el informe de Oxfam sobre este último aspecto es rotundo. Señala como causa principal de la creciente desigualdad «el pernicioso impacto que puede llegar a tener la concentración de la riqueza sobre una representación política equitativa». Y añade: «Cuando la riqueza asume el control de los procesos de deci-

Rentas más altas: China, 1986-2003*

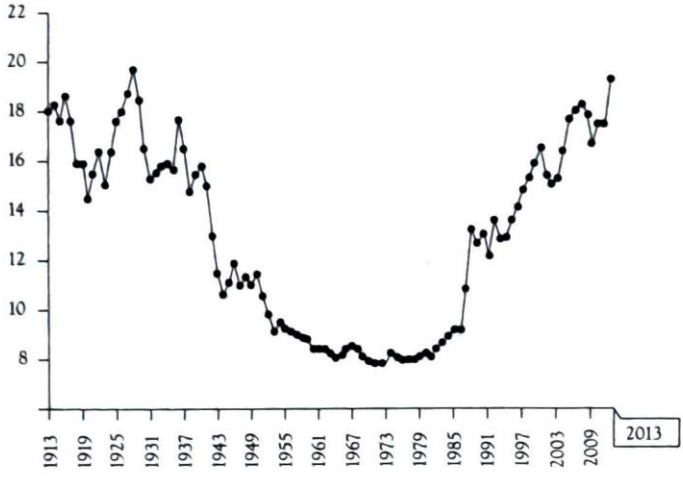


* Rentas del 1% más rico

sión política de los gobiernos, las reglas se sesgan a favor de los ricos, a menudo en detrimento de todos los demás»[10]. No se trata de una afirmación de poca monta, ya que nos dice en qué medida la creciente influencia del dinero *sobre* y *dentro de* la política ha modificado estructuralmente el funcionamiento de las democracias contemporáneas, en particular la integridad de ese motor central que es el principio de representación. Y en qué

10. Oxfam, *Working for...* cit., p. 2.

Rentas más altas: Estados Unidos, 1913-2013*



* Rentas del 1% más rico

medida el "poder adquisitivo" de las superpotentes oligarquías ha influido en la imposición de esas "innovaciones legislativas" que primero vulneraron, y posteriormente deconstruyeron los sistemas de bienestar social ya consolidados que habían presidido la larga era "keynesiana" y el "compromiso social" que la había caracterizado, permitiendo reducir las distancias sociales y aliviar el peso de las desigualdades.

El escenario que aflora al observar la curva a largo plazo (el siglo que va de 1913 a 2013) que

representa la concentración de la riqueza en Estados Unidos es, a ese respecto, inquietante, por utilizar un eufemismo. Muestra visualmente, en su parte central, cóncava el rasgo distintivo de lo que Eric Hobsbawm definía la "edad de oro" del siglo XX: los años de paz y de desarrollo caracterizados por unos significativos procesos redistributivos que mantuvieron bajo cierto control los *animal spirits* de las oligarquías del dinero. Pero son sobre todo los extremos de la curva los que revelan, en su simétrica desproporción, un terrible presagio: en efecto resulta imposible no darse cuenta de que el punto máximo del 2013 (en el extremo derecho) está casi exactamente al mismo nivel que el punto (en el extremo izquierdo) que corresponde a finales de los años veinte —al año 1929, mes más o mes menos—, cuando en todo el mundo comenzó una fase de crisis y de dolor sin precedentes.

La desigualdad creciente, la destrucción de las clases medias, el menosprecio por el medio ambiente, los retrocesos sociales hacen pensar que, efectivamente, hubo una lucha de clases que a la postre ¡HAN GANADO LOS RICOS! En el modelo de desarrollo que se instauró después de la Segunda Guerra Mundial y que llevó a la sociedad occidental a un progreso y a una paz social sin precedentes, las aspiraciones eran la igualdad y el pleno empleo. La ideología neoliberal gestada desde finales de los años 1970 marcó el comienzo de un cambio de rumbo radical y el objetivo prioritario de las políticas pasó a ser, por encima de cualquier otra consideración, el crecimiento económico. Desde entonces, las nociones de que los impuestos a los que más ganan desalientan la actividad económica y de que cierta cantidad de pobreza y de desempleo es "buena" para ese crecimiento han tomado carta de naturaleza y se han convertido en paradigma aceptado con resignación. En este breve texto Marco Revelli nos desvela la historia y desmonta de forma implacable el hardware teórico de la ideología neoliberal.

3432742 · ISBN: 978-84-9104-009-5

9 788491 040095

Alianza editorial